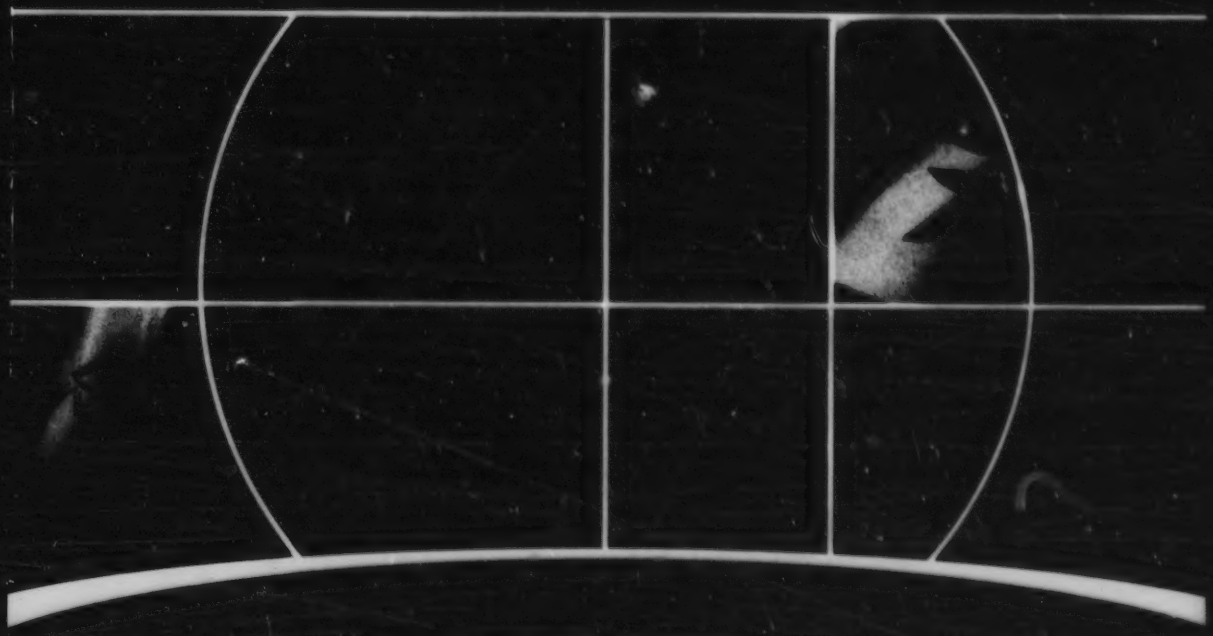
Department of Foreign Affairs and International Trade
Ministère des Affaires étrangères et du Commerce international

Canada



Opening Doors to the World:

Canada's International Market Access Priorities 2002

Opening Doors to the World:

Canada's International Market Access Priorities 2002

Securing access to foreign markets

is an important part of Canada's efforts to ensure prosperity for its citizens. The Government of Canada is working in close consultation with Canadians to bring down barriers in key markets.

Canada is a major trading nation; one job in four depends on exports. We trade about $2.4 billion every day. This amount represents about 43% of our gross domestic product. Canada's trade contributes enormously to our country's economic stability and growth.

Open trade means better jobs, higher incomes, greater revenues for social programs and lower prices for consumers. It is in Canada's best interests to remove trade barriers and promote free and fair trade.

Opening Doors to the World: Canada's International Market Access Priorities 2002 describes the past year's achievements that significantly open markets. It also outlines the government's priorities for further improving access to foreign markets in the year ahead.

The report sets out the range of initiatives that the government will pursue in 2002 at the multilateral, regional and bilateral levels, and it provides details on specific obstacles to be tackled in various markets. In addition, this year's report highlights the importance of international trade to the provincial economies of Ontario and Quebec.

Trade policy achievements in 2001

- Canada and 141 other World Trade Organization (WTO) members launched a new round of multilateral trade negotiations in Doha, Qatar. The "Doha Development Agenda" offers the promise of further trade liberalization and strengthened trade rules to benefit all WTO members.
- China joined the WTO. Its entry opens the door to an exciting market that contains one fifth of the world's population. China is now bound by WTO rules, which include reducing barriers and increasing transparency.
- Canada successfully hosted the Summit of the Americas in Quebec City.
- Canada convinced its Free Trade Area of the Americas (FTAA) partners to release the FTAA draft negotiating documents in July. This was a major step toward greater transparency in trade negotiations.
- Canada continued the day-to-day progress on the North American Free Trade Agreement (NAFTA). For example, Canada, the United States and Mexico agreed to accelerate the elimination of NAFTA tariffs on a number of products effective January 1, 2002.
- At Canada's initiative, the NAFTA trade ministers also clarified NAFTA's Chapter 11 investment provisions, and directed trade experts to continue examining the implementation and operation of Chapter 11.
- Canada concluded a bilateral free trade agreement with Costa Rica. Canada launched trade negotiations with the four Central American countries of El Salvador, Guatemala, Honduras and Nicaragua, and with Singapore.
- Canada resolved the issue of U.S. restrictions on potatoes from Prince Edward Island. Canada also negotiated an agreement with the European Union, opening its market to Canadian ice wine.

- To further enhance our management of the Canada–U.S. border, Canada and the United States signed a declaration on the creation of a Smart Border for the 21st Century on December 12, 2001.

Trade policy objectives for 2002

- Successfully resolve the softwood lumber dispute with the United States.
- Ensure the smooth flow of goods and services to our top market, the United States.
- Resolve the dispute with Brazil over its export financing program for aircraft.
- Achieve progress in the WTO negotiations, particularly on agriculture, and in the FTAA negotiations.
- Conclude free trade negotiations with the Central American countries of El Salvador, Guatemala, Honduras and Nicaragua, and with Singapore. Advance trade discussions with the Caribbean Community and Common Market (CARICOM).

We welcome your views

The Government of Canada is pursuing the priorities outlined in the report in full consultation with provincial and territorial governments, the business sector, non-governmental organizations and individual Canadians. We welcome your views on the report and on Canada's trade policy agenda.

Opening Doors to the World: Canada's International Market Access Priorities
is posted on the Internet at:
www.dfait-maeci.gc.ca/tna-nac/cimap

To receive print copies of the report or other DFAIT publications:
Enquiries Service (SXCI)
Department of Foreign Affairs and International Trade
125 Sussex Drive, B-2
Ottawa, Ontario K1A 0G2

Tel.: 1-800-267-8376 (toll-free) or (613) 944-4000 (National Capital Region)
Fax: (613) 996-9709
E-mail: enqserv@dfait-maeci.gc.ca

©Minister of Public Works and Government Services Canada — 2002

Ministère des Affaires étrangères et du Commerce international
Department of Foreign Affairs and International Trade
Canada

Ouverture sur le monde :

Priorités du Canada en matière d'accès aux marchés internationaux 2002

Ouverture sur le monde :

Priorités du Canada en matière d'accès aux marchés internationaux 2002

Pour assurer la prospérité de ses citoyens, le Canada cherche notamment à obtenir l'accès aux marchés étrangers. En consultation avec les Canadiens, le gouvernement du Canada s'emploie à éliminer les obstacles sur les marchés clés.

Le Canada est une nation commerçante; un emploi sur quatre dépend des exportations. Nos échanges commerciaux s'élèvent à près de 2,4 milliards de dollars par jour, ce qui correspond à environ 43 % de notre produit intérieur brut. Ils contribuent considérablement à notre stabilité et notre croissance économiques.

L'ouverture commerciale signifie de meilleurs emplois, un accroissement des recettes pouvant être consacrées aux programmes sociaux et la possibilité d'offrir de plus bas prix aux consommateurs. Il est dans l'intérêt du Canada de supprimer les obstacles au commerce et de promouvoir le libre-échange ainsi qu'un commerce loyal.

Ouverture sur le monde : Priorités du Canada en matière d'accès aux marchés internationaux 2002 décrit les résultats marquants obtenus au cours de l'année écoulée sur le plan de l'accès aux marchés. De plus, il présente dans leurs grandes lignes les priorités du gouvernement pour continuer à améliorer l'accès aux marchés étrangers au cours de l'année qui vient.

Le rapport explique l'éventail des initiatives que le gouvernement entreprendra en 2002 aux niveaux multilatéral, régional et bilatéral, en plus de fournir des détails au sujet des obstacles à surmonter sur les divers marchés. Il fait également ressortir l'importance du commerce international pour les économies du Québec et de l'Ontario.

RÉALISATIONS DANS LE DOMAINE DE LA POLITIQUE COMMERCIALE EN 2002

- Le Canada et 141 autres membres de l'Organisation mondiale du commerce (OMC) ont lancé à Doha, au Qatar, un nouveau cycle de négociations commerciales multilatérales. Le « Programme de Doha pour le développement » offre la promesse d'une libéralisation accrue du commerce et d'un renforcement des règles commerciales qui avantageront tous les membres de l'OMC.
- L'accession de la Chine à l'OMC a ouvert la porte à un marché dynamique qui compte le cinquième de la population mondiale. La Chine est désormais soumise aux règles de l'OMC, qui incluent la réduction des obstacles et l'accroissement de la transparence.
- Le Canada a accueilli avec succès le Sommet des Amériques à Québec.
- Le Canada a convaincu ses partenaires de la Zone de libre-échange des Amériques (ZLEA) de publier la version préliminaire des documents de négociation en juillet. Cela accroîtra grandement la transparence des négociations commerciales.
- Le Canada a continué à accomplir des progrès en ce qui concerne l'Accord de libre-échange nord-américain (ALENA). Ainsi, le Canada, les États-Unis et le Mexique ont convenu d'accélérer l'élimination, à compter du 1er janvier 2002, des tarifs prévus par l'ALENA sur un certain nombre de produits.
- Sur l'initiative du Canada, les ministres du Commerce des pays signataires de l'ALENA ont également éclairci les dispositions relatives aux investissements du chapitre 11 de l'Accord et ont indiqué aux experts en matière commerciale de poursuivre leur examen de la mise en oeuvre et de l'application de ce chapitre.

- Le Canada a conclu un accord commercial bilatéral avec le Costa Rica. Nous avons entamé des négociations commerciales avec quatre pays d'Amérique centrale, soit le Guatemala, le Honduras, le Nicaragua et le Salvador, ainsi qu'avec Singapour.
- Le Canada a réglé la question des restrictions imposées par les États-Unis sur les pommes de terre de l'Île-du-Prince-Édouard. Nous avons négocié un accord avec l'Union européenne en vue de l'exportation de vin de glace canadien sur ce marché.
- Pour améliorer la gestion de la frontière canado-américaine, le Canada et les États-Unis ont signé, le 12 décembre 2001, une déclaration sur la création d'une frontière intelligente pour le XXIe siècle.

Objectifs de la politique commerciale pour 2002

- Régler de manière favorable le différend sur le bois d'oeuvre avec les États-Unis.
- Assurer la circulation harmonieuse des biens et des services vers notre principal marché, les États-Unis.
- Régler le différend avec le Brésil au sujet de son programme de financement des exportations pour les aéronefs.
- Faire avancer les négociations à l'OMC, notamment celles sur l'agriculture, ainsi que les négociations sur la ZLEA.
- Conclure les négociations en vue d'un accord de libre-échange avec quatre pays d'Amérique centrale, soit le Guatemala, le Honduras, le Nicaragua et le Salvador, ainsi qu'avec Singapour. Faire avancer les discussions commerciales avec la Communauté et le Marché commun des Caraïbes (CARICOM).

NOUS VOUS INVITONS À NOUS FAIRE PART DE VOS COMMENTAIRES

Le gouvernement du Canada s'attache à réaliser les priorités présentées dans ce rapport en pleine consultation avec les gouvernements provinciaux et territoriaux, le secteur des affaires, les organisations non gouvernementales, et les Canadiens eux-mêmes. Nous vous invitons à nous faire part de vos commentaires sur ce rapport et sur le programme de politique commerciale du Canada.

Ouverture sur le monde : Priorités du Canada en matière d'accès aux marchés internationaux peut être consulté en direct :
www.dfait-maeci.gc.ca/tna-nac/cimap

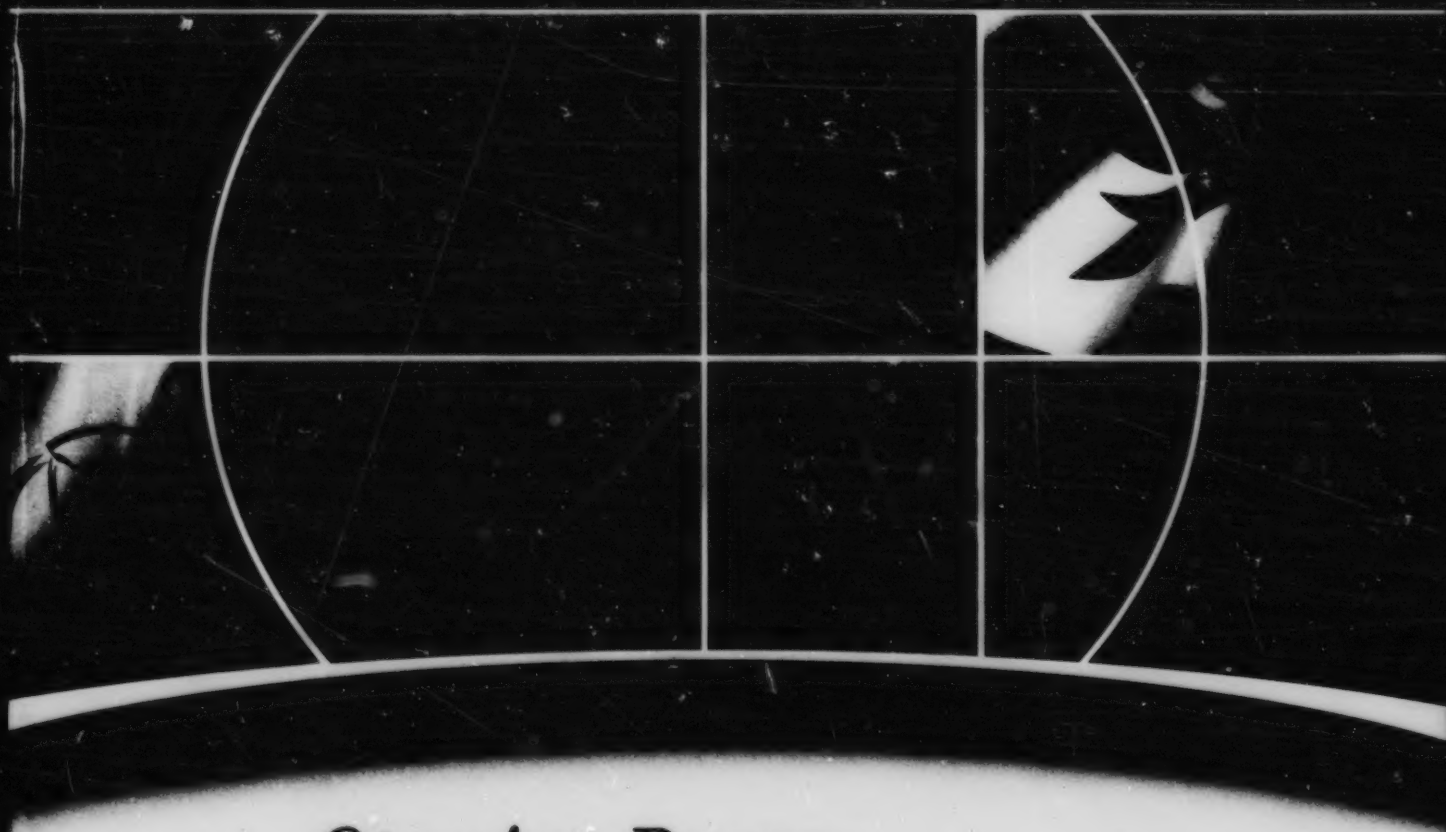
Pour obtenir des exemplaires du rapport et d'autres publications du MAECI :
Services de renseignements (SXCI)
Ministère des Affaires étrangères et du Commerce international
125, promenade Sussex, B-2
Ottawa (Ontario) K1A 0G2

Téléphone : 1 800 267 8376 (sans frais) ou
(613) 944-4000 (région de la capitale nationale)
Télécopieur : (613) 996-9709
Courriel : enqserv@dfait-maeci.gc.ca

©Ministre des Travaux publics et Services gouvernementaux Canada — 2002

Department of Foreign Affairs and International Trade
Ministère des Affaires étrangères et du Commerce international

Canada



Opening Doors to the World

Canada's International Market Access Priorities – 2002

Team Canada Inc • Équipe Canada inc

Opening Doors to the World

Canada's International Market Access Priorities – 2002

This publication and additional export information are available on-line
at *www.dfait-maeci.gc.ca* or *www.exportsource.ca*
Unless otherwise specified, monetary figures in this document are in Canadian dollars.

ABOUT THIS DOCUMENT

Opening Doors to the World: Canada's International Market Access Priorities—2002 outlines the Government's priorities for improving access to foreign markets for Canadian traders and investors through a range of multilateral, regional and bilateral initiatives in 2002. It also presents significant market-opening results from 2001 that will benefit Canadian business. Subjects range from Canada's broad negotiating objectives at the World Trade Organization, to the details of specific bilateral trade irritants. It is not intended as an exhaustive catalogue of Government activities to improve access to foreign markets, nor as a comprehensive inventory of foreign barriers to trade or investment.

The Department of Foreign Affairs and International Trade (DFAIT), and its Embassies and missions abroad, coordinated the preparation of this report, with the assistance of other federal government departments (especially Agriculture and Agri-Food Canada, Finance Canada, Industry Canada and Natural Resources), as well as provincial governments, and, of course, Canadians doing business abroad. Its contents are current up to mid-March 2002.

Opening Doors to the World: Canada's International Market Access Priorities—2002 updates and expands on topics presented in the 2001 report, which was released by the Minister for International Trade in April 2001. While recognizing the vital importance of the U.S. market, the current approach reflects Canada's broader interests and the importance of work in such forums as the World Trade Organization (WTO) to strengthen the disciplines governing global trade and investment flows.

© Minister of Public Works and Government Services Canada, 2002

ISBN 0-662-66440-X

Catalogue number: E74-88/2002

TABLE OF CONTENTS

Message from the Minister for International Trade 1

1. Introduction 3

2. Getting the International Rules Right: The World Trade Organization 16

Improving Access for Trade in Goods 18
- Non-agricultural Goods 18
- Agriculture 18
- WTO Information Technology Agreement 19
- Technical Barriers to Trade 20
- Sanitary and Phytosanitary Measures 21
- Biotechnology and GM Labelling 21
- Trade Remedies 22
- Rules of Origin 22
- Trade Facilitation 23

Improving Access for Trade in Services 24
- Ongoing GATS Negotiations 24
- Basic Telecommunications Services 24
- Professional Services 25

Issues That Affect Access for Trade in Goods and Services 26
- Temporary Entry for Services Providers 26
- Government Procurement 26
- Electronic Commerce 27
- Dispute Settlement 27

Accessions to the World Trade Organization 28

3. Investment 30

4. Opening Doors to the Americas 34

The North American Free Trade Agreement (NAFTA) 34
United States 36
Mexico 48
Free Trade Area of the Americas (FTAA) 53
Mercosur 54
- Brazil 55
- Argentina 57

Chile 59
Andean Community 61
- Venezuela 61

Central America and the Caribbean 62
- Costa Rica 62
- El Salvador, Guatemala, Honduras and Nicaragua (CA4) 63
- Panama 63
- Caribbean Community (CARICOM) 63

5. Opening Doors to Europe 65

European Union 65
European Free Trade Association 72
Russian Federation 73
Ukraine 74

6. Opening Doors to Asia Pacific 76

Asia-Pacific Economic Cooperation 76
Japan 77
China 85
Hong Kong 92
Republic of Korea 94
Chinese Taipei (Taiwan) 96
India 100
Australia 101
New Zealand 101
Southeast Asia 101
Singapore 101
Indonesia 102
Thailand 103
Vietnam 104
Malaysia 105
Philippines 106
Cambodia 106

7. Opening Doors in Other Key Markets 108

Middle East 108
Israel 108
West Bank and Gaza Strip 108
Saudi Arabia 108
The Magreb 110
Algeria 110
Morocco 110
Libya 110
Tunisia 110
South Africa 110

8. Glossary of Terms 113

9. List of Acronyms 116

MESSAGE FROM THE MINISTER FOR INTERNATIONAL TRADE

The past year was quite eventful. It was a year of significant challenges and important successes for Canada's international trade policy agenda.

On the trade front, 2001 proved to be another good year for Canada, despite the downturn in the economy in the United States. After nine consecutive record-setting years, Canada's exports of goods and services declined a modest 2.1%, to $467.6 billion, in 2001 (though exports of energy, consumer goods, and industrial goods and materials increased over 2000). Exports are expected to increase in 2002. At $412.9 billion, our imports were down 2.9% from a year earlier. Overall, Canada registered yet another record trade surplus: $54.7 billion, up from the record $52.6 billion in 2000.

Perhaps most significant, however, was the way in which Canada confronted the major challenges to our security and prosperity in 2001. The Canada-U.S. border issues that emerged in the aftermath of the tragic events of September 11, 2001 underscored the need for a border that operates efficiently and effectively. To further enhance our management of the border, the Governments of Canada and the United States signed on December 12, 2001, a declaration on the creation of a Smart Border for the 21st Century. We have the opportunity to build a smart border that securely facilitates the free flow of people and commerce and a border that reflects the largest trading relationship in the world.

The Government of Canada has established a Canadian Border Task Force to ensure that the Smart Border initiative is implemented effectively. In the December 10 Budget, the Government of Canada committed to investing more than $1.2 billion in measures designed to make the border more open and efficient. Of this amount, $600 million has been appropriated for a new program to improve infrastructure that supports major border crossings, such as highways and commercial vehicle processing centres.

Canada also realized several significant trade policy achievements in 2001, including:

- launching a new round of multilateral trade negotiations at the World Trade Organization (the Doha Development Agenda);
- Canada's successful hosting of the Summit of the Americas in Quebec City;
- securing the agreement of our Free Trade Area of the Americas (FTAA) partners to release the draft negotiating documents;
- concluding a bilateral free trade agreement with Costa Rica; and
- launching trade negotiations with El Salvador, Guatemala, Honduras and Nicaragua (the Central America Four) and with Singapore.

"*Opening Doors to the World: Canada's International Market Access Priorities — 2002*" (CIMAP 2002) outlines the federal government's strategy for achieving improved access for goods, services and investments in key foreign markets. The CIMAP Report, as it is commonly referred to, also highlights significant market-opening results achieved by the government in 2001 to benefit Canadians and provide new opportunities for Canadian companies in world markets.

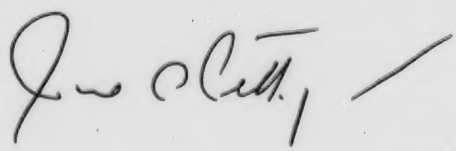
It is clear that improving and securing access to key markets is an important factor in ensuring continued prosperity for Canadians. That is why the Government of Canada remains so committed to bringing down barriers in key markets. In 2002, the Government will continue to pursue its objectives through multilateral and regional forums, bilaterally with key trading partners, and through the negotiation of new free trade agreements.

Among our key trade policy objectives for 2002 are:

- successfully resolving the softwood lumber dispute with the United States;
- ensuring the smooth flow of goods and services to our top market, the United States;
- resolving the dispute with Brazil regarding regional aircraft;
- making progress in the WTO negotiations (in particular, on agriculture) and in the FTAA negotiations; and
- concluding FTA negotiations with the Central America Four and Singapore.

The Government of Canada is pursuing the priorities outlined in this Report in full consultation with provincial and territorial governments, the business sector, non-governmental organizations (NGOs), citizen-based and public interest groups, and individual Canadians.

In addition to being a source of information on the Government's actions on a range of trade issues of importance to Canadians, the CIMAP Report is intended to stimulate informed debate among readers. I invite all interested Canadians to visit the Trade Negotiations and Agreements Web site at *www.dfait-maeci.gc.ca/tna-nac/menu-e.asp* to review this Report and other up-to-date information on Canada's trade policy agenda, and tell us what you think. Your comments and views will continue to inform and guide the Government in developing trade policies that protect Canadian interests and ensure our continued prosperity.



1 Introduction

Introduction

The disruptions in the flows of goods and services between Canada and the United States and the consequent negative impact on both economies as a result of increased border security in the wake of the September 11, 2001 attacks served to remind Canadians and Americans that our current and future prosperity and security depend on a border that operates efficiently and effectively under all circumstances. Recognizing this, Canada and the United States signed on December 12, 2001, a declaration on the creation of a Smart Border for the 21st Century. It includes a 30 point action-plan based on four pillars — Secure Flow of People; Secure Flow of Goods; Secure Infrastructure; and Coordination and Information Sharing — to assist in determining and addressing security risks while efficiently and effectively expediting the flow of legitimate goods and people across the border, using enhanced technology, coordination and information sharing. The heightened interest in border-related issues may ultimately improve Canada's vital trade relationship with the United States and lead to measures that will ease the flow of goods vital to Canada's economy.

Thanks to the efforts and flexibility of customs and immigration officials, and other supporting agencies, in both Canada and the United States, wait times at the border were reduced relatively quickly, which minimized the direct impact on trade flows and the two economies. Overall, the reduction in Canada's exports to the United States in 2001 can be attributed to the economic slowdown in the United States rather than to problems at the border. Moreover, despite the reduced U.S. demand for Canadian exports, Canada enjoyed a good year in trade in 2001, recording a trade surplus of $54.7 billion on exports of goods and services of $467.6 billion and imports of $412.9 billion; and the prospects for 2002 are good.

2001 also saw a number of significant achievements in the area of trade policy, including: the launch of a new round of multilateral trade negotiations at the World Trade Organization; Canada's successful hosting of the Summit of the Americas in Quebec City, where a deadline was set for the Free Trade Area of the Americas (FTAA) negotiations; securing the agreement of our FTAA partners to release the draft negotiating documents; the clarification of NAFTA Chapter 11 investment provisions; the conclusion of a bilateral free trade agreement with Costa Rica; and the launch of trade negotiations with El Salvador, Guatemala, Honduras and Nicaragua (the Central America Four), and Singapore. The government will continue its efforts to bring down barriers in key markets so as to further secure and maintain predictable access for Canadian traders and investors. The government will also continue to strengthen the institutions and the rules that govern international trade and investment, forge relationships with new partners, and ensure that other countries live up to their commitments.

Opening Doors to the World: Canada's International Market Access Priorities — 2002 presents significant market-opening results achieved over the past year and outlines the Government's priorities in 2002 to further improve access to foreign markets. The Government will pursue these goals multilaterally, through the WTO; regionally, through the North American Free Trade Agreement (NAFTA) and the Free Trade Area of the Americas (FTAA); bilaterally,

with key partners; and through the negotiation of free trade agreements with the Central America Four (El Salvador, Guatemala, Honduras and Nicaragua), and Singapore. In all cases, the Government's objective will be to ensure that Canada's traders and investors benefit fully from international trade agreements.

International Trade Trends

International trade has been an important engine of economic growth over the centuries, particularly since the end of World War II. Trade also helps bind nation states into mutual dependency that promotes national security objectives. The requirements of trade (rule of law, transparency, enforcement of contracts) are important external disciplines on governments worldwide and reinforce our deeply held democratic principles.

International trade brings greater access to foreign markets while opening up domestic markets to increased competition from abroad. This combination tends to improve efficiency and productivity, as firms seek to adopt new technology and better managerial and organizational practices to improve their competitiveness. Increased economic integration with the global economy also leads to further specialization by firms and countries, which in turn results in lower production costs and lower prices associated with economies of scale.

Trade has led to vast improvements in prosperity in Canada because it provides an efficient scale of operation for many of our corporations that would be unavailable if there were no, or very limited, access to foreign markets. In 2000, the latest year for which we have complete data, Canada marked its ninth consecutive year of steady economic growth with gross domestic product (GDP) growth of 4.4%, keeping Canada in the lead among the G7 countries. Much of that growth in output, in 2000 and in the last decade, originated in the trade sector. Growth in exports accounts for much of the increase in real GDP. As trade has expanded more rapidly than overall growth in GDP, the share of GDP represented by trade has risen from less than 26% for both exports and imports in 1989 to 45.3% for exports and to 40.3% for imports in 2000. Indeed, the Canadian economy is more internationally oriented than any other member of the G7 group of nations.

Canada's exports of goods and services increased 14.6% in 2000. This robust growth was widespread among Canada's provinces and territories and among all major sectors. An increasingly large proportion of job growth has emanated from Canada's foreign trade, as trade has expanded much faster than the overall economy. Between 1988 and 2001, the growth in output in Canada led to the creation of 2.4 million new jobs, an increase equivalent to 19% of total employment in Canada.

Although imports of goods and services also rose strongly in 2000, by 10.5%, Canada enjoyed a record merchandise trade surplus of $59.3 billion. As a result, Canada's current account balance improved markedly to a record surplus of $26.9 billion, or 2.5% of GDP in 2000. This surplus was almost six times the size of the previous record established in 1996. On any given day in 2000, Canada traded an average of $2.5 billion worth of goods and services.

Within this context, our trading relationship with the United States is paramount, as that country accounts for 77.2% of Canada's two-way trade in goods and services — an amount equivalent to $1.9 billion worth of trade daily. Canada and the United States are each other's largest customers and biggest suppliers. Between 1988 and 2000, two-way trade in goods and services between Canada and the United States more than tripled, benefiting from the Canada-U.S. Free Trade Agreement and the North American Free Trade Agreement, as well as from strong GDP growth in both countries for much of the past decade. Other important export destinations include Japan, the United Kingdom, China and Germany.

Over the last 10 years, our exports and imports have been increasingly dominated by manufacturing and other non-resource-based products. In particular, trade in high-tech products has shot up sharply as a percentage of Canada's overall exports and imports. This trend away from dependence on the resource sector is a result of structural changes in the international trading environment, including multilateral tariff reductions negotiated through the WTO.

Investment Trends

Our international orientation is also evident in investment trends. Foreign direct investment flows (FDI), whether inward or outward, are beneficial in a number of ways. Such investment flows tend to strengthen commercial links between the host and

recipient countries, and raise the overall level of trade between the two countries. FDI plays an important role in fostering international spillovers of technological information, through employee training and economies of scale in production and R&D investment. It also provides regional diversification of portfolios and reduces the risk of investment. Canada relies heavily on inflows of foreign capital to finance domestic investment activity as well as imports of technology from abroad.

The flow of foreign direct investment into Canada reached a new record high of $94.1 billion in 2000, a year in which Canada invested a record $65.4 billion abroad to expand its global business presence. As a result, the stock of FDI in Canadian companies rose to $291.5 billion. The stock of Canadian investment abroad also shot up to a new record high of $301.4 billion. While the bilateral flow of investment between Canada and the United States still dominates the picture, the share taken up by the European Union has grown in importance in recent years. The industrial composition of the stock of direct investment has shifted from resource-based industries (such as energy and metals, and wood and paper) to machinery and transport, finance and insurance, and services and retail. This pattern mirrors the trend in trade toward increasing dependence on non-resource-based products.

Canada's overall investment position, which takes into account direct investment, portfolio investment and other investment, has improved sharply in the last decade. Net liability to foreigners fell from a recent peak of 44.4% of GDP in 1993 to 23.1% in 2000, a 50-year low. Declining overall government debt, much of which was held by foreigners, contributed to this turnaround.

For a complete picture of Canada's trade performance in 2001, see the "Report on Canada's State of Trade", prepared by the Economic and Trade Analysis Division of the Department of Foreign Affairs and International Trade. The publication is available on-line at *www.dfait-maeci.gc.ca/eet/state-of-trade-e.asp*.

FOCUS ON THE FINANCIAL SERVICES SECTOR

The financial services sector plays a critical role in a market economy, providing the means of channelling savings into investment and driving economic growth. It provides the capital necessary for the growth of existing businesses and the venture capital needed for new businesses. The financial services industry also enables governments to finance new debt issues and support programs and services. Finally, it provides the means whereby Canadians can carry out their everyday financial transactions (including chequing and savings), manage their wealth and insure against risk and unexpected events. In this way, the financial services sector can be seen as the "engine" of a market economy, meeting the financial needs of governments, businesses and individual Canadians.

The financial sector in Canada includes banks, life insurance companies, property and casualty insurance companies, insurance agents and brokers, trust and loan companies, credit unions and caisses populaires, mutual funds, securities dealers, pension managers and investment advisers, as well as specialized finance companies. The following facts highlight the importance of the financial services sector to Canada and the lives of Canadians:

- In 2000, Canada's financial services sector employed more than half a million people and represented approximately 5% of Canada's GDP. The industry's estimated assets and net income amounted to about $2.2 trillion and $16.3 billion respectively.
- In 2000, banks and other deposit-taking institutions in Canada[1] accounted for nearly 50% of total financial sector assets. The remainder was divided among life and health insurers (22%), mutual funds (19%), securities and commodities intermediaries (1%) and others (8%), including credit unions.

Many Canadian financial institutions have a long history of being active abroad. As intermediaries, they were "brought" abroad, often by Canadian clients that had significant export and/or production activities outside Canada. Moreover, expanding internationally has enabled them to grow in spite of the maturity of the Canadian financial market. In particular, the

[1] Data for banks and other deposit-taking institutions do not include credit unions and caisses populaires and are reported on a consolidated basis.

foreign operations of Canadian banks and life insurance companies account for almost 50% and 55% of revenue respectively. Their key foreign market is the United States. However, a number of Canadian financial institutions also have substantial interests beyond the U.S., for example, in Southeast Asia and, to a lesser extent, Latin America and Europe.

The majority of barriers to trade for this sector are found in Southeast Asia and Latin America. Trade barriers include restrictions on the type of legal establishment allowed, foreign ownership rules, lack of transparency in financial sector regulation, denial of national treatment in regulation (such as discriminatory capital requirements), and restrictions on permitted business lines.

Trade in Financial Services: The WTO General Agreement on Trade in Services (GATS)

Liberalization of trade in financial services provides benefits to the domestic financial sector, as well as the broader domestic economy. It can help strengthen domestic financial systems by enhancing the capital base and promoting state-of-the-art management practices in financial institutions, and it can improve credit quality control and risk diversification. It also encourages domestic capital market innovation that may help channel foreign and domestic savings to productive investments. In addition, by encouraging transparency and the efficient flow of related financial data and market information, liberalization enhances the functioning of this sector. All of this contributes to increased financial sector stability.

Increased competition in the financial sector also benefits users of financial services, such as businesses and individual consumers, by lowering costs, increasing quality and providing a greater variety of products and services.

The Government of Canada has always been a strong supporter of a GATS covering financial services. The WTO GATS provides Canadian financial institutions with the benefits of a rules-based system supported by: (1) a set of general obligations (such as most-favoured-nation [MFN] treatment, and the transparency and objectivity of regulations); (2) specific commitments with respect to market access and national treatment; and (3) an effective dispute settlement mechanism. The WTO and the GATS also provide a unique multilateral forum for the ongoing exchange of views on matters related to financial services trade liberalization.

It is important to note that a liberal financial services regime does not mean an unregulated regime. The GATS provides basic and extensive accommodations for the prudential regulation needed to protect the safety and soundness of financial systems, safeguard the integrity of financial markets and protect investors.

Canada's initial objectives for the current GATS negotiations on financial services include: seeking expanded and strengthened market access and national treatment commitments from our trading partners to further reduce barriers to trade in financial services; clarifying any definitional or classification issues that may exist in the Annex; strengthening transparency disciplines; and allowing developing countries to phase in commitments over a specified time period.

In addition to the GATS negotiations, trade in financial services will also be addressed in other trade agreement initiatives, including the Free Trade Area of the Americas, and in bilateral negotiations with, for example, the Central America Four and Singapore.

Focus on Ontario and Quebec

The focus on Ontario and Quebec is the third in a series of regional focuses. The 2001 edition of *Canada's International Market Access Priorities* looked at Alberta, Saskatchewan and Manitoba while the 2000 edition highlighted Atlantic Canada.

This year, ***Canada's International Market Access Priorities*** turns its attention to Ontario and Quebec, reviewing the significance for these provinces of opening markets to Canadian products.

Ontario and Quebec both have well-diversified economies. Ontario's primary exports are from the manufacturing sector, particularly in areas of transportation equipment, electrical and electronic products, and food processing. The agri-food industry also plays an important role in the province's economy. Quebec's

main exports are electrical and electronic products, transportation equipment, and paper and paper products. Both provinces have done well in the high-technology computer and software industries.

For Ontario and Quebec, the United States is by far the most important export market. Thus, maintaining and improving access to this market is a priority issue. Particular problems include the border delays that emerged following the September 11 terrorist attacks, as well as trade actions taken by the U.S. in a number of sectors, such as softwood lumber. The need for business people to easily gain temporary entry permits for the United States is also an important issue.

The opening of markets under the NAFTA and the WTO has generated new opportunities for domestic producers and services providers. Meanwhile, efforts to open markets continue at the bilateral, regional and multilateral level. This regional focus section outlines some important achievements in reducing barriers to exports from Ontario and Quebec and to identify some of the remaining obstacles that need to be addressed.[2]

ONTARIO

Overview

With 11.6 million people, Ontario is Canada's most populous province. Its share of Canada's GDP for 2000 was 40.6%, and it is Canada's leading manufacturing province, accounting for 53.4% of total national manufacturing shipments in 2001.

A strong economic foundation is helping Ontario weather the current downturn in the world economy. The prospects for a return to healthy and sustainable economic growth remain solid. Ontario has a history of strong growth. In 2000, real GDP grew at a rate of 5.3%. Although the rate of GDP growth slowed to 0.9% in 2001, it is projected to rise by 1.4% in 2002. The Ontario economy is expected to rebound in 2003 with GDP growth of 4.8%.[3]

Ontario has a diverse and well-balanced economy. A vibrant agri-food industry injects $25 billion annually into the provincial economy. The manufacturing sector accounts for a quarter of the total provincial output and is supported by a strong and growing services sector.

[2] Figures provided by Ontario and Quebec.

[3] Projected GDP figures from the Conference Board of Canada.

The top three manufacturing industries are transportation equipment, electrical and electronic products, and food processing. Knowledge-intensive industries such as computers, software and medical technologies are among the fastest-growing. The Ontario economy is shifting toward export-oriented, higher value-added industries.

International Trade

Ontario's export performance from 1996 to 2000 was extremely positive. Exports of goods and services in that period increased by over 45%, from just under $158 billion to over $229 billion. The United States remains Ontario's largest foreign trading partner, absorbing 93.4% of the province's exports in 2000. After the U.S., Ontario's five largest trading partners in 2000 were the United Kingdom, Mexico, Germany and China/Japan (tied).

Within the United States, Michigan was the province's most important export destination, accounting for over 32% of exports, with New York in second place at almost 9%. Ontario's goods exports are heavily weighted toward manufactured goods, particularly automobiles and auto parts, which accounted for 41% of total merchandise exports in 2000. Overall, export-related activity represents approximately 50% of the province's GDP.

Ontario agri-food exports to the end of the third quarter of 2001 continued to grow, reaching $5.7 billion, an increase of 13.4% over the corresponding period of 2000. The rise in third-quarter exports was led by increased exports of beverages, confectionery, meats, processed fruit, and fresh and processed vegetables.

Top Ontario agri-food exports include beverages, value-added grain products (e.g. baked goods, cereals, mixes/doughs, milled products and pasta), vegetables and meats (including poultry and pet food). To the end of the third quarter of 2001, 86% of Ontario agri-food exports went to the United States. Other top markets include the European Community, Japan and Asia.

While goods exports account for the bulk of Ontario's international exports, services exports are also important, totalling almost $27 billion in 2000 and representing over 10% of total exports. The province's key sectors for services exports include business and computer services; finance, insurance and real estate services; accommodation services and meals; and wholesaling margins.

In December 2000, Ontario announced its new Global Strategy — *Ontario Abroad: Working Globally to Win Jobs Locally*. The Strategy is an integrated, three-part program to enhance Ontario's profile in key centres abroad, attract more investment and increase exports.

One component of the Strategy involves the creation of International Marketing Centres in five major locations: London, Munich, New York City, Shanghai and Tokyo. In every case, it is Ontario's intention to co-locate with the Canadian mission in those cities. Each Centre will initially be staffed by one Ontario-based senior economic officer, supported by one locally hired person.

Establishment of the Centres demonstrates Ontario's renewed commitment to international engagement (all previous Ontario offices were closed in 1993). They are mandated to provide an effective, cost-efficient commercial presence in the province's major investment or trade markets. In addition to facilitating government-to-government contact, the Centres will serve as a platform for projecting Ontario's image, while enhancing Ontario's access to critical commercial information. All five Centres will become operational in 2002. Performance measures will be developed, and the Centres will be evaluated annually.

Ontario is determined to build upon its current export strengths by encouraging export growth in its information technology and high-technology sectors, and by promoting its products and expertise in regions of promising export growth outside the United States. To this end, Ontario's lead trade agency, Ontario Exports Inc., is focusing on developing export expertise among the province's innovative small and medium-sized enterprises.

Ontario Exports is also retaining local in-market consultants in Argentina, Brazil, Chile, Germany and Mexico. These in-market consultants will have the specific mandate of promoting Ontario's firms and products in the countries and regions to which they are assigned.

Market Access Issues

Given the importance of the U.S. market for Ontario exporters, maintaining secure access to that market is crucial. Addressing recent problems for companies trying to cross the U.S. border has been a high priority for Ontario, which has been working cooperatively with New York State to improve trade flows across the border and enhance economic development. This activity complements actions recently taken by the Canadian and U.S. governments to improve security, cooperation and efficiency at border crossings.

Bilateral Canada-U.S. trade issues are also often significant for Ontario, given its share of the Canadian economy. A key issue that needs to be addressed is ensuring free access to the U.S. softwood lumber market for Canadian producers. Arbitrary and unfounded trade actions taken by the United States have also hurt Ontario's commercial and farm business communities.

Ontario's export development activities also aim to increase trade with other markets outside the United States. With the increasing importance of trade in services, the WTO services negotiations could certainly advance Ontario's market interests. The agriculture negotiations will also be important for creating a fairer competitive environment for Ontario agricultural producers. The recent launch of a broader round of WTO negotiations will provide an opportunity to pursue these and other market access objectives.

QUEBEC

Overview

In 2000, Quebec's GDP grew at one of the highest rates for any year since the start of the 1990s. At 6.7%, Quebec's economic growth easily surpassed the average rate of increase (2.0%) observed from 1990 to 2000. In 2001, economic activity remained up (by 0.9%) despite the economic slowdown already taking place in Quebec's main export markets.

Quebec's GDP totalled $223 billion in 2000, and grew slightly to $225 billion in 2001.

Manufacturing activity in 2000 posted a steady growth rate of 13.5%, which compares favourably with average annual growth recorded between 1993 and 2000 (8.4%). The latest results for 2001 seem to indicate a pause in the expansion of recent years. For the first nine months of 2001, manufacturing shipments were down 2.9%. The reduced activity in the computer and electronic products subsector was largely responsible for this overall contraction. Manufacturing shipments totalled $127.65 billion in 2000 and $91.01 billion for the first

The other major manufacturing sectors in Quebec continued to expand in 2001, as shown by the following data:

	2000 ($ billions)	2001 (9 months) ($ billions)
Transportation equipment	15.2	11.4
Food products	12.7	9.9
Paper	12.0	9.1
Chemical products	7.1	6.1

nine months of 2001. The computer and electronic products subsector had shipments worth $15.06 billion in 2000, versus only $6.35 billion for the first nine months of 2001.

In terms of industrial investment, total capital spending by Quebec industries increased by 0.4% to $33.6 billion in 2001, despite current economic conditions. However, this growth rate is well below the average annual rate of 3.3% achieved between 1992 and 2000.

To encourage investment, Quebec enjoys the benefit of reliable, low-cost electrical energy. This investment advantage was a factor in the launch of some 13 major capital projects in 2000-2001, including Alcan's Alma plant ($2.4 billion — aluminum), Magnola ($730 million — magnesium), Interquisa ($700 million — petrochemicals), QIT ($430 million — iron and titanium), Avestor ($340 million — lithium cells) and Bombardier's Mirabel plant ($170 million — regional jets).

International Trade

In 2000, Quebec's international exports entered their ninth consecutive year of growth. The 19.4% increase for that year was well above the average of 10.8% achieved for the 1990-2000 period. After the first eight months of 2001 the upward trend was continuing, but at a much slower pace of 2.1%.

The drop in demand already being felt in the U.S. market in late 2000 was the main reason for the slowdown in Quebec's export growth. The United States is a key market for Quebec exporters as it accounts for

The following is a list of Quebec's primary exporting industries and the value of their exports in 2000 and the first eight months of 2001:

	2000 ($ billions)	2001 (8 months) ($ billions)
Electrical and electronic products	15.9	6.7
Transportation equipment	13.1	9.7
Paper and related products	7.9	5.2
Primary metal industries	7.5	5.3
Wood	4.4	2.9
Chemical products	2.7	1.9
Machinery	2.3	1.5

For a number of years, high-tech products have been appreciably increasing their share of exports, reflecting the rapid shift of Quebec's industrial structure toward high value-added products.

over 85% of their foreign sales. The development of the Smart Border will make it easier for exporters to get their products to cross the border and will contribute to even greater integration of the North American economies.

From 1990 to 2000, Quebec's exports to the U.S. market grew at an average annual rate of 12.2%, with the value of exported goods rising from $20 billion to over $60 billion. After the first eight months of 2001, Quebec's exports of goods to the United States stood at $40.5 billion. The lower growth rate is largely attributable to the decline in the relative value of the Canadian dollar and unfavourable economic conditions, but also to the fall-out from the softwood lumber dispute.

For the manufacturing sector as a whole, Quebec's exports abroad reached $68.8 billion in 2000, and $43.9 billion for the first eight months of 2001. Of these amounts, durable goods accounted for $46.7 billion in 2000 and $28.5 billion in the first eight months of 2001.

The other major manufacturing sectors in Quebec continued to expand in 2001, as shown by the following data:

	2000 ($ billions)	2001 *(9 months)* ($ billions)
Transportation equipment	15.2	11.4
Food products	12.7	9.9
Paper	12.0	9.1
Chemical products	7.1	6.1

nine months of 2001. The computer and electronic products subsector had shipments worth $15.06 billion in 2000, versus only $6.35 billion for the first nine months of 2001.

In terms of industrial investment, total capital spending by Quebec industries increased by 0.4% to $33.6 billion in 2001, despite current economic conditions. However, this growth rate is well below the average annual rate of 3.3% achieved between 1992 and 2000.

To encourage investment, Quebec enjoys the benefit of reliable, low-cost electrical energy. This investment advantage was a factor in the launch of some 13 major capital projects in 2000-2001, including Alcan's Alma plant ($2.4 billion — aluminum), Magnola ($730 million — magnesium), Interquisa ($700 million — petrochemicals), QIT ($430 million — iron and titanium), Avestor ($340 million — lithium cells) and Bombardier's Mirabel plant ($170 million — regional jets).

International Trade

In 2000, Quebec's international exports entered their ninth consecutive year of growth. The 19.4% increase for that year was well above the average of 10.8% achieved for the 1990-2000 period. After the first eight months of 2001 the upward trend was continuing, but at a much slower pace of 2.1%.

The drop in demand already being felt in the U.S. market in late 2000 was the main reason for the slowdown in Quebec's export growth. The United States is a key market for Quebec exporters as it accounts for

The following is a list of Quebec's primary exporting industries and the value of their exports in 2000 and the first eight months of 2001:

	2000 ($ billions)	2001 *(8 months)* ($ billions)
Electrical and electronic products	15.9	6.7
Transportation equipment	13.1	9.7
Paper and related products	7.9	5.2
Primary metal industries	7.5	5.3
Wood	4.4	2.9
Chemical products	2.7	1.9
Machinery	2.3	1.5

For a number of years, high-tech products have been appreciably increasing their share of exports, reflecting the rapid shift of Quebec's industrial structure toward high value-added products.

over 85% of their foreign sales. The development of the Smart Border will make it easier for exporters to get their products to cross the border and will contribute to even greater integration of the North American economies.

From 1990 to 2000, Quebec's exports to the U.S. market grew at an average annual rate of 12.2%, with the value of exported goods rising from $20 billion to over $60 billion. After the first eight months of 2001, Quebec's exports of goods to the United States stood at $40.5 billion. The lower growth rate is largely attributable to the decline in the relative value of the Canadian dollar and unfavourable economic conditions, but also to the fall-out from the softwood lumber dispute.

For the manufacturing sector as a whole, Quebec's exports abroad reached $68.8 billion in 2000, and $43.9 billion for the first eight months of 2001. Of these amounts, durable goods accounted for $46.7 billion in 2000 and $28.5 billion in the first eight months of 2001.

Market Access Issues

Quebec supported the launch of a new round of multilateral trade negotiations. The negotiating agenda adopted covers the objectives pursued by Quebec, including tariff reductions for non-agricultural products as well as clarification and improvement of the trade rules governing subsidies and dumping and dispute settlement provisions.

Anti-dumping action by the U.S. can indirectly affect Quebec companies through trade diversion. For example, because of the U.S. anti-dumping duties imposed on Canadian hothouse tomatoes, Ontario growers are flooding the Quebec market, severely affecting local growers. The U.S. anti-dumping duties applied on certain steel products could have the same effect.

The softwood lumber dispute is also proving very harmful to the Quebec economy, as it is to the Canadian economy as a whole. This trade action also imposes substantial costs on U.S. consumers and the U.S. economy.

Bilateral negotiations should also give priority to issues relating to the temporary admission of business people such as manufacturers' agents, antiques dealers and specialized technicians required for the execution of contracts in the United States. Numerous improvements are required in the area of access to the U.S. market, which is crucial for the Quebec economy.

Quebec supports the clarification of certain provisions of the NAFTA Chapter 11 dispute settlement system. To this end, Quebec intervened in the statutory review of *Metalclad vs. Mexico* before the British Columbia Supreme Court concerning the appropriate scope of the relevant provisions of Chapter 11. In its decision, the Court found that in several important respects the Tribunal had overstepped the bounds of its authority. Given the importance of issues arising under Chapter 11 to all levels of government, there is a need to continue cooperation between the provinces and the federal government on such matters.

Finally, the growth and prosperity experienced by Quebec's economy over the last decade is largely attributable to the Canada-U.S. Free Trade Agreement and to NAFTA. Based on this experience, Quebec supports efforts under way to negotiate a Free Trade Area of the Americas.

SUCCESS STORIES

Ontario's Success Stories

Pressure Pipe Inspection Company Ltd. (PPIC) of Mississauga performs non-destructive testing of large-diameter concrete water supply pipes using a patented electromagnetic system. PPIC's inspections often result in rehabilitation rather than replacement, saving water authorities and power plants millions of dollars. The company, which was a 2001 Canada Export Award winner, exports 60% of its services to the U.S. and 40% to North Africa. Since 1998, the company has grown from 1 to 28 employees, and export revenues have grown by more than 5600%.

Medtronic of Canada Ltd. of Mississauga is the only manufacturer of implantable loop recorders used to diagnose unexplained fainting. The device, called Reveal, records electrocardiograms that can be read by physicians. Outstanding worldwide acceptance of Reveal has resulted in its use in more than 1500 medical centres. The company exports to Hong Kong, the United States, Europe, Mexico and other Latin America countries, Japan and Australia. Since 1997, it has grown from 80 to 119 employees. Medtronic aims to become a world leader in its field.

Wabi Iron & Steel Corp. of New Liskeard has found that quality products have built-in cost advantages for its customers. A manufacturer of iron and steel components for machinery that must endure constant high impacts and abrasion, Wabi keeps ahead of the competition by improving its product with the systematic development and testing of new and better alloys. For the last five years, Wabi has partnered with Eagle Crusher Company of Galion, Ohio, a leading manufacturer of impact crushing technology, to test and improve its new alloys in components developed exclusively for Eagle products. As a result, the products Wabi produces for its client consistently perform at significantly lower cost and have been able to compete in new market segments. The success of this partnership has given Wabi the profile it needs to open new markets.

Bryston Ltd. of Peterborough is a premier manufacturer and designer of amplifiers, pre-amplifiers and other audio components. Renowned for their high standard of musical accuracy, technical excellence and reliability, Bryston's products are sold to customers in over 40 countries on six continents. Bryston is a well-known name in

the professional and high-end audio markets. The company's roster of clients includes all the major North American television networks, IMAX theatres and many professional sound studios. Bryston's innovative design team consistently comes up with the products and features the audio world wants. Exports account for more than 80% of sales, which were up almost 30% last year.

Comtek Advanced Structures Ltd. of Burlington specializes in repair, manufacturing and engineering services for aircraft components made from advanced composite materials and bonded metallic structures. Comtek is highly sensitive to aircraft operators' and manufacturers' needs for services that emphasize creativity, responsiveness, flexibility and speed of response. The company was founded in 1994. Expansions were soon needed, and Comtek moved to Burlington in 1997, doubling in size by 2000. Once a small start-up with a handful of employees, Comtek now occupies 35 000 square feet and employs over 100 people. In 2000 alone, the company increased sales by 75% over the previous year and was ranked 64th on the *Profit* magazine list of the fastest-growing companies in Canada, with 1507% sales growth during its first five years in business. Comtek has forged strategic alliances with government, industry and academic organizations to conduct applied research and development in new products and processes, and has pioneered an innovative apprenticeship for its technical staff in achieving aggressive growth targets.

MetalCraft Marine Inc. of Kingston and **Connor Industries** of Parry Sound have had a mutually rewarding partnership since the two companies teamed up in 1996. MetalCraft pursues foreign sales for Connor's line of work boats, with great success. The first joint sale was to the U.S. National Parks Service, which purchased a boat from Connor through MetalCraft's pre-approved U.S. government sales agreement. After this success, MetalCraft began an aggressive U.S. marketing campaign on behalf of Connor Industries, and the result has been a series of sales to U.S. government clients. Connor's high-quality product and MetalCraft's marketing skills have produced a winning export team.

Pro-Safe Fire Training Systems Inc. of Nobel produces fire training simulators that have attracted a high-profile clientele that includes the military (Canadian and U.S.), major municipal and state fire agencies, and international airports throughout North America. The company's proprietary fire training systems use propane to simulate fire conditions in any number of environments, from buildings and vehicles to aircraft. To penetrate the large U.S. market, which now accounts for more than half its sales, Pro-Safe has met several different performance standards. This allows the company to supply virtually any U.S. client and to continue to expand its presence in a rapidly growing market.

Interhealth Canada Ltd. (ICL) won an international competition in 1999 that resulted in one of the largest Middle Eastern contracts ever awarded to an Ontario company. ICL will operate the Shaikh Khalifa Medical Centre in Abu Dhabi, United Arab Emirates. This new 335-bed multi-specialty hospital will serve as Abu Dhabi's key tertiary and trauma hospital. The four-year contract, with an option for an additional two years, could result in more than $1 billion for ICL and deliver significant benefits for the company. ICL is owned by 50 private and public health care organizations from across Canada. Through its shareholders, ICL brings together under one umbrella significant experience in all aspects of health care, including planning and design of hospitals and management of health care facilities. The Hamilton Health Sciences Corporation, one of ICL's shareholders and a leading Canadian academic health sciences centre, will play a key role in the project, providing consultation on recruitment, management and education.

Al Safa Halal of Cambridge is a food-processing company that serves a growing Muslim market. It has tapped into the ever-growing market for Halal food products — foods prepared in accordance with Muslim dietary laws — and is certified by the non-profit organization IFANCA, the Islamic Food and Nutrition Council of America. Al Safa was founded in August 1999. Since then, it has seen double-digit monthly growth in product sales, both domestically and in the U.S. No other company in North America is producing Halal products to the level of Al Safa. The company currently has 30 products in its product line, with plans to add more. It sells Canada-wide and to every state in the U.S. except Hawaii. The company serves both the retail market and the food services industry (serving restaurants, schools and correctional institutions).

Pop-In Frozen Foods Ltd. of Downsview was started 25 years ago, when Arcady Krasnov and his two brothers arrived from Russia. The brothers began their business

by making perogies from a traditional recipe and selling them door to door. It was a simple, traditional recipe that launched an international food-processing business. Today, the company has expanded to a 21 000-square-foot facility with 26 staff. It supplies private label and institutional customers in Canada and the United States. Exports account for approximately 40% of the company's sales. Now the company is exploring possibilities in the Japanese market.

Quebec's Success Stories

Jean Coutu Group Inc. (GJC) started operations in 1969 with one drugstore located in the Montreal area. Since that time its business has grown steadily, to the point that it is now the largest distributor and retailer of pharmaceutical products in Quebec, second-largest in Canada and eighth-largest in North America. In November 2001, GJC had over 18 000 employees within a network of 257 franchises; 38 PJC Clinics in Quebec, New Brunswick and Ontario; and 252 corporate pharmacies (Brooks Pharmacy) in seven northeastern U.S. states.

As franchiser and distributor, Jean Coutu Group provides its network and clientele with a range of management and support services, as well as supply, storage and delivery of nearly 18 000 pharmaceutical/ parapharmaceutical products and consumer staples. The Group's head office and distribution centre in Longueuil employs over 900 people. Sales in 2001 stood at $1.4 billion for Canadian and $1.6 billion for U.S. operations, and net profit was $106 million.

ADF Group Inc. is a North American leader in the design, engineering, fabrication and installation of structural steel megaprojects. It has 45 years' experience in the steel industry, over 1200 employees, and 12 related product and service subsidiaries. ADF is an important player in the construction of bridges, office towers and industrial complexes. It is currently involved in the construction of a 55-storey building, the Columbus Center, in midtown Manhattan, New York City; the 50-storey Random House office tower, also in New York; the new Detroit Lions football stadium; the David L. Lawrence Convention Center in Pittsburgh; and the National Air and Space Museum in Virginia.

Over the first nine months of fiscal 2001-2002, ADF's sales rose 75.8% to $388.7 million, 80% of which was in the United States.

HydroNov Inc. is a subsidiary of HydroSerre Mirabel Inc., which is involved chiefly in establishing hydroponic horticultural centres in various countries. HydroNov Inc. markets a revolutionary hydroponic greenhouse growing process; some of its major foreign development projects include Nikki's Farms in Orlando, Florida (1995), Shenzhen Evergreen Vegetable Co. Ltd. in Shenzhen, China (1998) and Beijing Evergreen Vegetable Co. Ltd. in Beijing, China (1999).

With 125 employees and production centres located in Mirabel, the group's parent company is the largest grower of hydroponic lettuce in the world.

LBL Skysystems Inc., founded in 1979, specializes in the engineering, manufacturing and installation of curtain wall and glazing systems for commercial and institutional markets. LBL Skysystems is one of the top five manufacturers of curtain walls in North America, and is solidly established in Canadian, U.S. and U.K. markets. Located in Bois-des-Filions north of Montreal, its plant has a production capacity of over 1.2 million square feet of curtain wall per year. LBL employs more than 225 people.

The company's sales, for the quarter ending September 30, 2001, rose 52% from the same quarter the previous year, to $22.2 million, and net profit was up 125% to $723 000.

CML Air Traffic Control Technologies Inc., founded in 1998 as a spinoff of CML Technologies, is situated in Gatineau in the Outaouais region. A new telecommunications company, it develops, fine-tunes and markets highly sophisticated air traffic control voice switching systems. This dynamic young firm of 42 employees is expanding rapidly into a highly competitive market; close to 85% of its sales are beyond our borders, chiefly to clients in North America, Latin America, Africa and Asia.

Substantial promotional efforts enabled the company to land a first major sale to China's air traffic regulatory agency in August 2001. Valued at US$350 000, this contract will probably be followed by a number of others in the years ahead, allowing the firm to expand further into Asian markets. In addition, CML ATC Technologies Inc. is developing important strategic alliances with systems integrators for the purpose of penetrating new markets. Some large foreign contracts have been finalized, including one in Singapore with SES Engineering Inc., another in China with the

U.S. firm Raytheon Systems, one in Thailand with Aeronautical Radio of Thailand Inc., and still another in Antarctica with the U.S. firm ARINC Incorporated.

In recognition of the firm's sustained and significant development efforts in foreign markets, in December 2001 it was given the "Canada International Market Development" Award at the Chambre de commerce et d'industrie de l'Outaouais Business Gala.

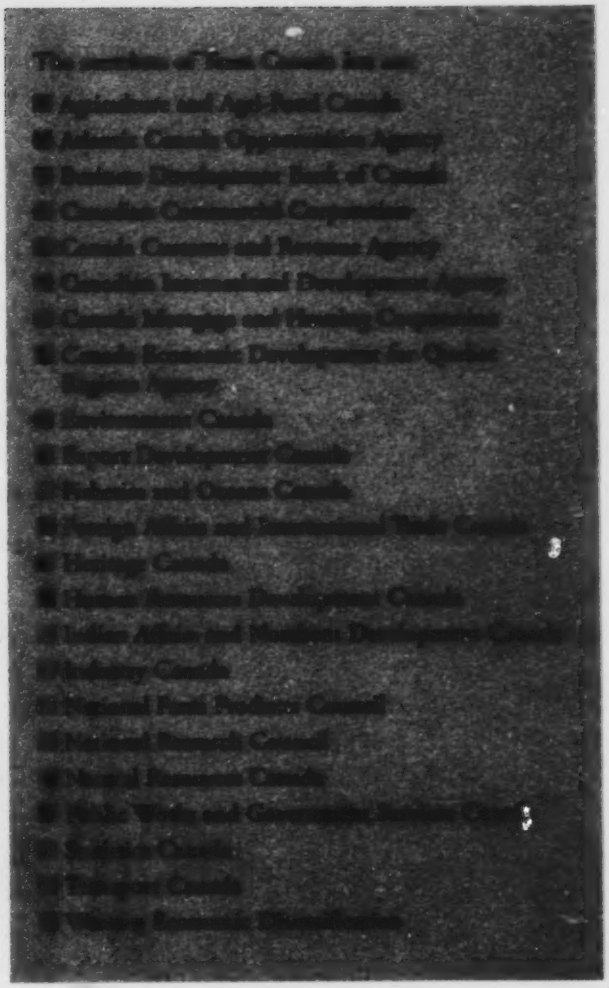
MARKET ACCESS AND INTERNATIONAL BUSINESS DEVELOPMENT

Capitalizing on improved market access is a vital element of the Government of Canada's jobs and growth strategy. The Government of Canada, in partnership with other levels of government and the private sector, has put in place integrated trade and investment promotion programs and services to ensure that Canadian companies can take full advantage of international business opportunities created by the various bilateral and multilateral market-opening initiatives.

At the core of this partnership is Team Canada Inc, a "virtual" trade network of 23 federal departments and agencies. Team Canada Inc's international business development programs and services, both domestic and overseas, are accessible to Canadian companies through a single window via the Internet (*www.exportsource.ca*), by phone (1-888-811-1119) or in person (at the regional offices of Team Canada Inc members across the country).

Team Canada Inc's strategy and initiatives aim to improve the delivery of programs and services to Canadian exporters in Canada and to support their efforts in foreign markets. Regional Trade Networks have also been established in every province. They comprise representatives from the federal and provincial governments, as well as local public and private sector institutions involved in international business development. Their role is to ensure that Team Canada Inc programs and services are tailored to the specific needs of the exporter community across Canada and that regional priorities are met.

One of Team Canada Inc's key objectives is to increase Canada's export base, with particular emphasis on categories of business that have been under-represented in international markets. Small and medium-sized enterprises, particularly those owned by Aboriginals,



women and youth, are encouraged to take advantage of government programs and initiatives.

Strategic global investment plays a key role in accelerating the innovative capacity of the Canadian economy. The competition for attracting strategic global investment, however, has intensified in recent years, in part reflecting the increasing globalization of the world economy.

Canada's investment strategy is designed to attract and retain strategic global investment by systematically focusing on a selected group of industries from priority markets and improving Canada's position as a preferred destination for investment. Canada is an attractive investment location, due to its productive and dynamic

U.S. firm Raytheon Systems, one in Thailand with Aeronautical Radio of Thailand Inc., and still another in Antarctica with the U.S. firm ARINC Incorporated.

In recognition of the firm's sustained and significant development efforts in foreign markets, in December 2001 it was given the "Canada International Market Development" Award at the Chambre de commerce et d'industrie de l'Outaouais Business Gala.

MARKET ACCESS AND INTERNATIONAL BUSINESS DEVELOPMENT

Capitalizing on improved market access is a vital element of the Government of Canada's jobs and growth strategy. The Government of Canada, in partnership with other levels of government and the private sector, has put in place integrated trade and investment promotion programs and services to ensure that Canadian companies can take full advantage of international business opportunities created by the various bilateral and multilateral market-opening initiatives.

At the core of this partnership is Team Canada Inc, a "virtual" trade network of 23 federal departments and agencies. Team Canada Inc's international business development programs and services, both domestic and overseas, are accessible to Canadian companies through a single window via the Internet (*www.exportsource.ca*), by phone (1-888-811-1119) or in person (at the regional offices of Team Canada Inc members across the country).

Team Canada Inc's strategy and initiatives aim to improve the delivery of programs and services to Canadian exporters in Canada and to support their efforts in foreign markets. Regional Trade Networks have also been established in every province. They comprise representatives from the federal and provincial governments, as well as local public and private sector institutions involved in international business development. Their role is to ensure that Team Canada Inc programs and services are tailored to the specific needs of the exporter community across Canada and that regional priorities are met.

One of Team Canada Inc's key objectives is to increase Canada's export base, with particular emphasis on categories of business that have been under-represented in international markets. Small and medium-sized enterprises, particularly those owned by Aboriginals, women and youth, are encouraged to take advantage of government programs and initiatives.

The members of Team Canada Inc are:

- **Agriculture and Agri-Food Canada**
- **Atlantic Canada Opportunities Agency**
- **Business Development Bank of Canada**
- **Canadian Commercial Corporation**
- **Canada Customs and Revenue Agency**
- **Canadian International Development Agency**
- **Canada Mortgage and Housing Corporation**
- **Canada Economic Development for Quebec Regions Agency**
- **Environment Canada**
- **Export Development Canada**
- **Fisheries and Oceans Canada**
- **Foreign Affairs and International Trade Canada**
- **Heritage Canada**
- **Human Resources Development Canada**
- **Indian Affairs and Northern Development Canada**
- **Industry Canada**
- **National Farm Products Council**
- **National Research Council**
- **Natural Resources Canada**
- **Public Works and Government Services Canada**
- **Statistics Canada**
- **Transport Canada**
- **Western Economic Diversification**

Strategic global investment plays a key role in accelerating the innovative capacity of the Canadian economy. The competition for attracting strategic global investment, however, has intensified in recent years, in part reflecting the increasing globalization of the world economy.

Canada's investment strategy is designed to attract and retain strategic global investment by systematically focusing on a selected group of industries from priority markets and improving Canada's position as a preferred destination for investment. Canada is an attractive investment location, due to its productive and dynamic

economy, high levels of innovation, access to a highly skilled work force, sectors with high growth potential and a healthy relationship with our trading partners. The Government of Canada continues to work to improve the domestic and international investment climate by adopting competitive, efficient and fair marketplace laws and regulations for both businesses and consumers. Actions to date include: strengthening the competition law; implementing policies to address investment barriers related to intellectual property, patent protection and risk management; harmonizing with other jurisdictions; promoting Canadian standards; and participating in bilateral, regional and multilateral trade and investment treaties.

The Program for Export Market Development (PEMD) continues to be an important support mechanism for Canadian companies seeking new opportunities abroad. Last year, 477 companies received assistance under that program. Sales reported by companies using PEMD assistance amounted to $136 million.

Export Development Canada (EDC) continues to respond to the financing needs of small and medium-sized companies, which constitute almost 90% of its clients. This community will remain a priority for EDC as it strives to increase its customer base. EDC's two other priorities are (1) helping exporters to diversify into higher-risk developing markets and (2) building partnerships with other financial intermediaries in Canada to increase Canada's overall export support capacity.

The Canadian Commercial Corporation is in the process of restructuring its operations in order to make itself more commercially oriented, more self-sufficient and more user-friendly. The Corporation has reorganized its business operations along sectoral lines, and it will also be implementing a new fee-for-service regime that will allow it to continue delivering the services clients have come to depend on. Small and medium-sized enterprises, which comprise 80% of the Canadian Commercial Corporation's clientele, report that the Corporation's support is instrumental in overcoming the financial, administrative and credibility constraints they face when trying to break into the highly complex and competitive government procurement markets worldwide.

The Trade Commissioner Service's "New Approach" to serving Canadian business abroad centres on the creation of a more results-driven, client-focused organization. The New Approach is now standard client service policy, designed to better manage and focus the workload of trade officers abroad. The goal is to achieve more effective service and improved client outcomes and satisfaction.

Continued refinements of the New Approach will emphasize optimization of the Department's human resources and electronic tools abroad, with a special focus on training and skills development for front-line employees. As well, an effective electronic delivery system for services will be introduced.

In response to priority needs identified by clients, the Trade Commissioner Service now delivers six core services from more than 130 posts abroad: market prospects, key contacts search, visit information, face-to-face briefing, local company information and troubleshooting. In addition, posts now partner with Canadian organizers under the terms of the Trade Commissioner Service Business Mission Agreement, with a view to making trade missions more effective. Non-core services such as foreign language translation and business events management are referred to third parties identified by posts in the target market. These non-core services are provided on a fee-for-service basis. More information on these and other services is available from the Trade Commissioner Service Web site (*www.infoexport.gc.ca*).

To reinforce its accountability to taxpayers, the Trade Commissioner Service welcomes feedback, comments or suggestions from clients. These can be communicated by calling the following toll-free, dedicated feedback line: 1-888-306-9991.

WE'D LIKE TO HEAR FROM CANADIANS DOING BUSINESS ABROAD...

The Department of Foreign Affairs and International Trade consults Canadians on market access issues and international business development through a variety of means. For instance, the Trade Commissioner Service has regular meetings with national, regional and sectoral industry and trade associations, as well as with provinces, to seek their views on how to improve the delivery of its programs and services. Moreover, several of the Department's trade promotion initiatives are undertaken jointly with industry and trade associations.

In view of the Government of Canada's strong commitment to ensure that all Canadians continue to have input into the country's overall trade agenda, the Department has established broad-based consultations with all interested Canadians to identify Canada's trade policy objectives. Canadians are also encouraged to use the Department's Trade Negotiations and Agreements Web site (*www.dfait-maeci.gc.ca/tna-nac/*), where up-to-date information on Canada's trade policy agenda is posted and input is sought.

We particularly welcome direct input from Canadian exporters and investors describing barriers they have encountered in foreign markets. Individual companies, industry associations and other interested organizations are encouraged to contact the Department of Foreign Affairs and International Trade with specific information on tariff or non-tariff barriers and other business irritants. Business people are invited to report any problems they are experiencing by communicating in strictest confidence to:

"Foreign Trade and Investment Barriers Alert"
Department of Foreign Affairs and International Trade
125 Sussex Drive
Ottawa, Ontario
K1A OG2
Fax: (613) 992-6002

Business people are also encouraged to remain in touch with the Department regarding market access and other issues through its Web sites (*www.dfait-maeci.gc.ca/trade/menu-e.asp* or *www.exportsource.ca*). These sites contain additional information on many of the issues covered in this document.

2 Getting the International Rules Right — The World Trade Organization (WTO)

Introduction

Trade is at the heart of Canada's economy. Our current and future growth and prosperity depend on open world markets, a stable and transparent trading environment and a means to settle trade disputes based on rules rather than political or economic might. Canada's membership in the World Trade Organization helps us achieve these objectives. The WTO system of agreements is the cornerstone of the multilateral trading system. It is the foundation of Canadian trade policy and governs our trade relations with the European Union, Japan, other industrialized countries and a host of emerging markets worldwide. It also underpins much of our trade with the United States. The WTO provides a forum for trade negotiations; for monitoring the implementation of obligations and commitments under various agreements; for the review of members' trade policies and practices; and for settling disputes between members arising out of the interpretation of the rules.

The fourth WTO Ministerial Conference in Doha, Qatar, in November 2001 was a notable success for the multilateral trading system. Trade ministers from 142 countries agreed to launch a new round of multilateral trade negotiations and approved the accessions of China and Chinese Taipei to the WTO. At a time of global economic slowdown, the agreement to further liberalize trade with the launch of new negotiations sends an important signal of confidence in the WTO system to consumers and businesses around the world. The new round will benefit all members and provide real gains for developing countries that will contribute to poverty reduction, development and long-term social and economic progress worldwide.

An intensive consultation process and improved transparency, both in the lead-up to the Ministerial Conference and at Doha, contributed to the success of the meeting. Canada played an active role in the preparatory process by helping to narrow the differences within the Quad (the United States, European Union, Japan and Canada) and between developed and developing countries. Canada was also instrumental in influencing the outcomes at Doha — a result aided by the selection of International Trade Minister Pierre Pettigrew to serve as one of the seven "friends of the Chair" to guide discussions on specific aspects of the draft Ministerial Declaration. Minister Pettigrew chaired the consultative group on "Singapore issues": investment, competition policy, transparency in government procurement and trade facilitation.

Looking Ahead: The New Round of Multilateral Trade Negotiations

The new round of broad-based trade negotiations will benefit Canadians through further trade liberalization and improvements in trade rules. New negotiations will create new opportunities for Canadian exporters of goods and services by expanding access to global markets; they will also contribute to building a robust rules-based system by clarifying and improving multilateral trade rules. As well, the negotiations will help advance Canada's broader foreign policy goals, most notably our sustainable development objectives. The Government will also preserve the ability of Canada to maintain and establish regulations in sectors such as health, public education and social services, and safeguard its right to promote and preserve its cultural diversity.

As a result of the launch at Doha, ongoing WTO negotiations on agriculture and services are joined by negotiations on market access for non-agricultural goods (including fish and fish products and industrial goods), anti-dumping and subsidy/countervailing duty disciplines, WTO dispute settlement, and certain aspects of trade and the environment. On the latter issue, negotiations include clarification of the relationship between WTO rules and trade obligations in multilateral environmental agreements (MEAs). The agriculture negotiations have been given ambitious goals: substantial market access improvements; substantial reductions in trade-distorting domestic support; and reductions, with a view to phasing out, of all forms of export subsidies. The services negotiations now have clear and realistic timelines for the request and offer phases. Focused work programs will be undertaken for "Singapore issues," with a decision to negotiate to be taken at the fifth Ministerial Conference in 2003. The new round is to be concluded by January 1, 2005. Ministers also agreed on the importance of improving transparency in the WTO's operations; coherence in international economic policy making; and the International Labour Organization's work on the social dimensions of globalization.

At Doha, a separate declaration was issued on Trade-Related Aspects of Intellectual Property Rights (TRIPS) and public health. The declaration addresses the concerns of developing countries about access to medicines, while also preserving the integrity of the international pharmaceutical patent regime and acknowledging the role of research and development in the discovery of new and better medicines. Ministers also issued a separate decision on implementation issues, which resolved many developing countries' concerns about their ability to implement the Uruguay Round results. Outstanding implementation concerns will be dealt with in the relevant negotiations and mandated work programs.

The new round, known as the Doha Development Agenda, will have a significant development theme aimed at addressing the concerns of developing countries. There is a widespread consensus that developing countries should be supported in their attempts to integrate further into the world trading system. The Ministerial Declaration includes commitments to provide assistance to help the developing world build capacities to negotiate and implement WTO obligations and take advantage of enhanced opportunities to trade. Canada supports a comprehensive approach to trade and development that includes strengthening the capacity of countries, especially the least-developed countries (LDCs), to trade, in parallel with improving their access to markets. Canada advocates mainstreaming trade and trade-related projects in national development plans. Such an approach would make the most effective use of available funding.

In February 2002, Members agreed on the negotiating structure, on the WTO Director-General ex officio as Chair of the Negotiating Committee, on the chairs of the negotiating groups, and on principles to guide the negotiating process. Canada's Ambassador Sergio Marchi was chosen as the new Chair of the General Council to oversee the work of all bodies of the WTO, including the negotiations.

In pursuing Canada's trade policy, the Government will continue to maintain an extensive program of outreach and consultations with the provinces and territories, the business sector, non-governmental organizations (NGOs), other interest groups and the public. The Government's trade policy Web site (*www.dfait-maeci.gc.ca/tna-nac*) will continue to provide information on trade policy issues and invite public comments on negotiating priorities and objectives.

Canada remains committed to a strategy of targeted regional and bilateral free trade agreements that complement its multilateral trade initiatives. Such strategic agreements can contribute to the development of common rules and standards to govern international trade, as well as build momentum and capacity for trade liberalization at a global level. As more and more countries pursue such regional and bilateral arrangements, it is incumbent upon all parties to ensure that these agreements are fully supportive of and consistent with WTO principles.

Improving Access for Trade in Goods

Non-agricultural Goods

At the WTO meeting in November 2001, ministers agreed that the new negotiations would include the goal of reducing or eliminating tariffs and would encompass the reduction or elimination of tariff peaks, high tariffs and tariff escalation, as well as non-tariff barriers.

Although significant tariff liberalization has taken place as a result of past international trade negotiations, one of Canada's main objectives will be to address important tariff barriers that remain in many markets and sectors of export interest. For example, post-Uruguay Round most-favoured-nation (MFN) bound tariff rate averages for non-agricultural products include the following: India, 59%; Turkey, 41%; Indonesia, 39%; Colombia, 36%; Venezuela, 34%; Romania, 34%; Argentina, 31%; Brazil, 30%; Thailand, 28%; and Philippines, 25%. (Quad figures are Canada, 5.3%; European Union, 4.1%; Japan, 3.6%; and United States, 3.8%.)

"Non-agricultural products" comprise the full range of industrial goods, including forest and fisheries products. Canada's position is that market access negotiations on industrial tariffs should be comprehensive, so as to provide an opportunity for improved market access on the broadest front possible. In this regard, Canada's main objectives will include (1) reducing and binding applied tariff levels; (2) reducing high bound rates and re-binding them at lower rates; (3) expanding the scope of tariff bindings for WTO members; (4) eliminating nuisance tariffs (e.g. those less than 2%); and (5) maximizing the use of *ad valorem* (i.e. percentage) rates.

These negotiations should take into account the interests of all WTO members. As for the modalities of the negotiation, tariff reductions might best be achieved through a number of approaches including sectoral agreements, requests and offers, and "formula" cuts (e.g. overall percentage cuts, within which other levels of reductions could be agreed on for specific products).

A few examples of sectors of prime export interest to Canada are non-ferrous metals, chemicals, fertilizers, forest products, fisheries products and environmental products. In addition, in the electronics sector, Canada favours the conclusion of the second expansion of product coverage under the Information Technology Agreement (ITA II); we also support broader participation in the other existing sectoral agreements, especially by the newly industrialized countries.

On non-tariff measures (NTMs), Canadian objectives include further efforts to reduce and/or remove existing trade-distorting NTMs and to discourage and prevent the implementation of new ones. This could be done by augmenting and improving existing rules, developing additional disciplines, or negotiating specific measures on a case-by-case basis. Our overriding objective would be to establish or improve rules and disciplines that curtail inappropriate barriers and complement the trade facilitation agenda, while allowing governments to apply legitimate measures in support of valid objectives (i.e. protecting human, animal and plant life or health) in the least trade-restrictive manner possible.

Agriculture

Whether Canadian farmers and processors produce mainly for export or for the domestic market, their production and investment decisions are heavily influenced by the international environment. Clear, predictable rules in the international trade environment help to reduce business risks for Canadian producers. Further growth in Canada's agriculture sector is dependent on finding new, and more diverse, export markets, not only for traditional exports of bulk commodities, but also for value-added processed products, the demand for which is growing more rapidly. Increasing the volume and value of exports will be crucial to sustained growth since Canada's domestic market is limited by a stable population and mature market.

The World Trade Organization (WTO) Agreement on Agriculture was an important outcome of the Uruguay Round of multilateral trade negotiations. The Agreement provides a framework for the long-term objective of establishing a fair and market-oriented agricultural trading system through substantial progressive reductions in support and protection. The Uruguay Round strengthened the rules governing agricultural trade, and

specific binding commitments on market access, domestic support and export competition are reflected in the schedules of each WTO Member. Canada strives to ensure that commitments negotiated during the Uruguay Round are fully implemented through our participation in the monitoring process of the WTO's Committee on Agriculture. This process will continue throughout 2002.

However, much still remains to be done. In the Uruguay Round Agreement on Agriculture, WTO Members undertook to embark upon new multilateral agriculture negotiations in early 2000. Canada's initial negotiating position for these negotiations was announced in August 1999 by the Honourable Pierre Pettigrew, Minister for International Trade and the Honorable Lyle Vanclief, Minister of Agriculture and Agri-Food. The fundamental features of the initial negotiating position are:

- eliminating all export subsidies as quickly as possible;
- maximum possible reduction or elimination in domestic support that distorts trade or production;
- real and substantial improvements in market access for all agriculture and food products; and
- securing new disciplines on export taxes and export restrictions.

The key themes underlying Canada's negotiating position are to: level the international playing field; secure greater market access for value-added products; develop clear, enforceable trade rules applying equally to all countries; and that decisions about production and marketing of Canadian products should continue to be made in Canada. This position is the result of extensive consultations with provinces and with Canada's agriculture and agri-food stakeholders.

These negotiations are under way in Geneva through special sessions of the WTO Committee on Agriculture. The work program for the first phase of the negotiations involved the submission of proposals on Members' negotiating objectives and Canada ensured that all elements of its initial negotiating position were presented in proposals. In the first phase, 125 of 142 WTO Members presented ideas. Phase two, which ended in February 2002, entailed in-depth work on all issues and options for policy reform that Members set out in their proposals during phase one. Canada elaborated how it seeks to achieve its objectives. The agriculture negotiations are now continuing within the context of broadened multilateral negotiations, further to their November 2001 launch at the 4th WTO Ministerial Conference in Doha, Qatar.

The Doha Declaration sets out an ambitious negotiating agenda on agriculture. Ministers have called for the agriculture negotiations to achieve fundamental reform through comprehensive negotiations aimed at: substantial improvements in market access; reductions of, with a view to phasing out, all forms of export subsidies; and substantial reductions in trade-distorting domestic support. These are Canada's priorities in the negotiations and the Doha Declaration provides the scope for Canada to vigorously pursue its negotiating objectives for agriculture and enhances prospects for substantial and meaningful results.

Negotiations on agriculture are now proceeding in Committee on Agriculture Special Sessions reporting to the Trade Negotiation Committee. The work plan calls for the development of "modalities" (i.e. the draft framework for future rules and commitments) by March 2003. Other key benchmarks in the negotiations are: by the 5th WTO Ministerial, in 2003 — submission of offers (draft commitments); and January 1, 2005 — conclusion of the agriculture negotiations as part of the conclusion of the overall negotiating agenda agreed at Doha.

WTO Information Technology Agreement (ITA)

The World Trade Organization's Information Technology Agreement (ITA), signed in December 1996, required participants to eliminate customs duties and other duties and charges on a wide range of information technology (IT) products by 2000. Canada and 57 other countries — which together account for more than 93% of world trade in this sector — have joined the ITA. As a matter of course, we are asking that countries acceding to the WTO join the ITA, and a number have done so, including Estonia, Jordan, Latvia and now China. We will continue to push for further expanding the list of participants, particularly from Latin America, as Argentina, Brazil, Chile and other South American countries have not joined.

The ITA mandates further efforts to expand product coverage (ITA II). In that context, a list of possible additional products has been developed, based on members' proposals, but no agreement has been

reached. The draft list covers a wide range of products, including, for example, machinery and equipment for manufacturing printed circuit boards; selected radar and navigational aid equipment; and certain inputs for IT manufacturing, such as distribution boards. Canada has actively supported the effort to expand the product coverage and will continue to do so. The launch of a new, broad WTO round may provide scope to breathe new life into ITA II.

In addition to establishing duty-free tariff treatment, the Information Technology Agreement also provides for the examination of non-tariff measures affecting the import of IT goods. The ITA Committee agreed in November 2000 to adopt a work program to identify and examine non-tariff measures (NTMs) having "undue trade-distorting effects." In this connection, ITA members have submitted a number of policy papers analysing problem areas. These could generate further consultations and point the way toward possible liberalization work. Canada has contributed to this activity by submitting two papers: one on "Import Licensing of IT Products" and another on "Conformity Assessment of IT Products & Components for Electro-Magnetic Compatibility." We will continue to promote the examination of these issues and to work with ITA members to explore topics covered in other issue papers that have been submitted. Topics include standards and technical regulations (particularly those relating to conformity assessment and testing procedures), rules of origin, customs procedures and government procurement.

Technical Barriers to Trade

Canada's objective is to ensure that regulatory measures and standards relating to goods that exist in other WTO member economies meet legitimate objectives and do not unjustifiably discriminate against Canadian products. Such measures include mandatory technical regulations, voluntary standards and conformity-assessment procedures that determine whether a product meets the requirements of a particular regulation or standard.

The WTO Agreement on Technical Barriers to Trade (TBT) defines the international rights and obligations of members with respect to the development and application of standards-related measures that affect trade. The Agreement is based on the principle that countries have the right to adopt and apply mandatory technical regulations (i.e. to regulate), as long as these do not restrict international trade more than is necessary to achieve a legitimate objective. TBT-related measures are subject to WTO rights and obligations, including dispute settlement provisions.

Canada promotes wide acceptance of and adherence to the TBT Agreement and its Code of Good Practice, which applies to voluntary standards. Canada also participates in the activities of many international standards bodies, including the International Organization for Standardization (ISO). Canada was among the first countries to develop the necessary infrastructure for Canadian companies to adopt ISO 14000 environmental management system standards, thus facilitating our exports by helping them meet the requirements of our foreign customers.

The role of precaution in regulation and its implications for trade are important issues that affect many areas of interest to Canada. The use of a science-based application of precaution is pervasive throughout Canada's regulatory regime, particularly for protecting the health, social, economic and environmental interests of our citizens, as well as our international reputation for safe high-quality products and services. However, in recent years, the term "precautionary approach" (or "precautionary principle") has also emerged, and this can have different interpretations both domestically and internationally, depending on the specific context. For this reason, the term has been open to misunderstanding and misuse. It has already been invoked in an attempt to justify trade-distorting measures, such as in the beef hormones dispute with the European Union, and in ways that undermine a science-based approach to regulation.

It is Canada's position that the precautionary approach should be based on science-based risk assessment/risk management parameters, and should not be susceptible to abuse or arbitrary decision making. Moreover, in Canada, legal advice indicates that we do not yet consider the precautionary approach to be a rule of customary international law. Canada is working to ensure (1) that there is a clear and coherent Canadian understanding regarding the application of the precautionary approach both at home and internationally and (2) that our rights related to international trade, including those defined under the WTO agreements, are respected by our trading partners. In this regard, the Government of Canada has been consulting with

Canadians on "A Canadian Perspective on the Precautionary Approach/Principle." The consultation document can be found on the departmental Web site (*www.dfait-maeci.gc.ca*), and we expect discussions on this issue to continue for some time, both domestically and in various international forums.

Under the WTO TBT Agreement, Canada will continue to press for the removal of unnecessary or inappropriate regulatory, standards-based and conformity assessment-based trade barriers, thus maintaining or enhancing market access and lowering costs to producers and exporters. Specifically, Canada has been raising concerns over other countries' proposals for unnecessary or unjustifiable barriers to products derived from biotechnology, as well as over mandatory requirements for non-product-related process and production method labelling.

We will also work to improve transparency; promote regulatory reform and good regulatory practice by WTO members; align or harmonize standards internationally and with trading partners; and, if appropriate, negotiate mutual recognition agreements (MRAs) on conformity assessment. On this point, Canada has developed a policy approach to MRAs that assesses proposals on a case-by-case basis. It includes full consultation with federal and provincial (in their areas of jurisdiction) regulatory and trade officials, as well as with stakeholders, including industry.

Canada is an active participant in the ongoing work of the WTO Committee on Technical Barriers to Trade. We will continue to assist further implementation of the various obligations in the Agreement, which will reduce technical barriers to trade among Canada's trading partners and potentially facilitate the flow of Canadian goods to other countries. In this context, we are seeking to strengthen multilateral discussions on specific issues of importance to Canadian producers, exporters and governments in areas such as good regulatory practice, labelling, conformity assessment procedures and technical assistance to developing countries. We believe the issues related to developing-country capacity and trade-related technical assistance required to fully implement the TBT Agreement, as well as labelling issues, will receive particular attention in the coming year given the focus on these issues in the Doha Declaration.

Sanitary and Phytosanitary Measures

The WTO Agreement on the Application of Sanitary and Phytosanitary (SPS) Measures has been in force since 1995 and continues to work reasonably well. The Agreement stipulates that SPS measures must be based on scientific principles and scientific evidence; they must be applied only to the extent necessary, and they must not result in unfair discrimination or disguised restrictions on trade.

The Agreement established the Committee on Sanitary and Phytosanitary Measures (SPS Committee), which is responsible for the operation and implementation of the Agreement. The Committee generally meets three times a year. Canada continues to be an active participant in the Committee meetings.

Over the last year, the SPS Committee has continued to focus its efforts on the implementation concerns of developing countries. In particular, the Committee addressed, as a priority, the concerns of developing countries on equivalence, transparency and technical assistance.

The Committee is increasingly being used by WTO members as a forum for raising bilateral issues. In 2001, WTO members raised more bilateral issues than ever before. Canada, for instance, raised concerns regarding the EU's proposed regulations on genetically modified organisms, the EU's measures affecting Canadian exports of animal products, Hungary's restrictions on Canadian meat, and India's ban on Canadian bovine semen imports.

Canada's position for the WTO Ministerial in Doha in November 2001 was to avoid re-opening the SPS Agreement, since re-opening might have risked weakening the Agreement's scientific basis. We consider that existing disciplines are clear, sufficient and balanced, and our priority is to concentrate on improved implementation of the existing Agreement through the ongoing work program of the SPS Committee. It was agreed at Doha that the Agreement will not be re-opened during the next round of WTO negotiations.

Biotechnology and GM Labelling

Recently, a number of countries have implemented mandatory labelling requirements for food products processed or produced with genetically modified

organisms (GMOs). The use of labelling to indicate health and safety concerns is a legitimate objective, and Canada supports labelling to convey this sort of important information to consumers. However, Canada is concerned over the increased tendency towards mandatory method of production labelling when there are other options available that are equally effective. The use of mandatory labelling to indicate the process and production method (when it does not pertain to the characteristics of a product) could be used to discriminate against "like products" and could represent a technical barrier to trade. Non-discrimination is a principle enshrined in the WTO Agreement.

It is important to note that the issue of mandatory method of production labelling is not limited to foods derived from biotechnology. Mandatory method of production labelling could have very serious implications for other Canadian industries, including manufacturing, mining, forestry and fisheries. Canadian industry, consumers and producers have recognized the need to provide more information to consumers, as well. Through the Canadian General Standards Board, these groups are developing a voluntary standard which would provide a framework for the voluntary labelling of foods obtained through or not obtained through biotechnology. Canada has been promoting this approach with our trading partners, such as the European Union, China, Hong Kong, Korea, and Australia and will continue to do so. Along with this approach, Canada will continue to ensure that labelling requirements are practical and do not pose unnecessary obstacles to trade.

Trade Remedies

Canada welcomed the decision at the Doha Ministerial Conference to launch negotiations on anti-dumping and subsidies and countervailing measures, as part of the new round of multilateral trade negotiations. The pursuit of more specific disciplines, as well as improved transparency and clarity in the use of trade remedy measures by our trading partners, was a priority for Canada in the lead-up to Doha, and formed the basis of our support for WTO negotiations in these areas.

The importance of these objectives remains evident, as non-traditional users of trade remedies continue to initiate and conduct investigations, in particular in the area of anti-dumping.

Regarding subsidies, these negotiations will help curb the use of government subsidies that distort trade and improve rules for taking action against such practices. It is in the context of such an approach that the Ministerial Declaration cited the case of subsidies in the fisheries sector, an important sector for many developing countries. Canada supports discussions that will cover subsidies in this sector that contribute to overcapacity and overfishing. The aircraft, shipbuilding and steel sectors are further examples of areas in which Canadian concerns will be pursued in the negotiations.

Canada continues to monitor and assist Canadian exporters involved in investigations of Canadian exports; analyse changes in the trade remedy laws and practices of Canada's most important trading partners; and make representations, as appropriate, in specific investigations. Regarding the latter item, the Government of Canada was active with respect to U.S. anti-dumping duty investigations involving mussels, tomatoes and steel wire rod; two U.S. safeguard investigations involving steel products, including one that covered almost all steel; and a U.S. Section 301 investigation involving the Canadian Wheat Board and Canadian wheat sector policies.

Canada continues to contribute to the work of the WTO committees on Subsidies, Anti-Dumping Measures and Safeguards to ensure that all members administer their trade remedy laws in a WTO-consistent manner. As well, Canada participates as a third party in WTO dispute settlement proceedings involving issues of importance to Canada. In this context, Canada participated as a third party in WTO proceedings regarding the U.S. Foreign Sales Corporation and the U.S. safeguard action on line pipe; Canada also participated as a co-complainant in the WTO challenge of the U.S. "Byrd Amendment."

Rules of Origin

The WTO Agreement on Rules of Origin established a work program to develop common rules of origin for non-preferential trade. In the development of such rules, Canada's objectives are threefold: to achieve common rules that will provide greater transparency and certainty for traders; to prevent countries from using rules of origin to impair market access; and to achieve rules that are technically proficient, reflecting the global nature of the production and sourcing of goods and materials.

The work program was originally slated for completion in July 1998; however, it has been extended due to the technical complexity of developing agreement on rules for all products. In January 2000, the WTO Committee on Rules of Origin agreed to undertake an ambitious notional work program, which included (1) work on the overall architecture of the harmonized rules of origin, (2) dealing with cross-sectoral issues, (3) review of the many outstanding issues relating to the product-specific rules of all chapters of the Harmonized Commodity Description and Coding System (Harmonized System) (upon which the rules are based) and (4) attempting to reach a consensus on these various issues. During 2000, the Committee on Rules of Origin held several meetings and made considerable progress on the work outlined above.

In late December 2000, the Committee established its 2001 work program, following the decision by the WTO General Council to expedite the remaining work on harmonizing non-preferential rules of origin. During 2001, the Committee met five times and resolved some 301 issues, leaving 155 issues still outstanding. Although much progress was made in all sectors, a significant number of the unresolved issues (95) lie in the agricultural and textile chapters.

At the December 19-20, 2001, meeting of the General Council, the Chair of the Committee on Rules of Origin reported on the Committee's accomplishments and suggested that, in order to advance the work on harmonization, the General Council should give the Committee a mandate that would entail sharing the work between the General Council and the Committee. Accordingly, the General Council agreed that the Committee on Rules of Origin would hold two more sessions during the first six months of 2002 and that it would identify a limited number of key policy issues to bring to the General Council for resolution. It also agreed that the outcome of the Committee's work would be reported to the General Council at the end of June 2002 and that the deadline for completion of the Harmonized Work Program would be extended to the end of 2002. The next meeting of the Committee on Rules of Origin will take place in April 2002.

Trade Facilitation

Over the years, the WTO has been dealing with issues related to trade facilitation, and WTO rules contain a variety of provisions aimed at enhancing transparency and setting minimum procedural standards (such as GATT Articles V, VIII and X). The WTO legal framework, however, sometimes lacks specific provisions, particularly with respect to customs procedures and documentation and transparency issues. We recognize that trade facilitation, as a separate topic, is a relatively new issue for the WTO, having been added to its agenda in 1996, when the Singapore Ministerial directed the Council for Trade in Goods "to undertake exploratory and analytical work ... on the simplification of trade procedures in order to assess the scope for WTO rules in this area."

Much exploratory and analytical work has been done during the past five years, with WTO members, including Canada, engaging constructively in the debate. Delegations agree that simplifying trade procedures would result in considerable savings in time, money and human resources that would benefit every economy. WTO members also agree on the developing countries' need for substantial and comprehensive technical assistance to strengthen their administrative capacities and support their national reform efforts. The importance of such assistance was underlined by donors and recipients at a WTO trade facilitation workshop held in May 2001, who called for the development of a more cooperative and coordinated approach in the future.

Canada supported the proposal that trade facilitation should be included in the new round of multilateral trade negotiations launched at the November 2001 Ministerial Conference in Doha. Canada believes that the benefits of trade facilitation would be best realized through a common set of international disciplines.

During the lead-up to the Doha Ministerial, many WTO members had considered trade facilitation as being ripe for negotiation in the WTO. Many, including Canada, believed that after almost five years of exploring and analysing the scope for WTO rules on this issue, it was time to move to the next stage and enter the negotiating phase. Others, while generally supportive of the objectives of trade facilitation, did not want to negotiate WTO commitments on trade facilitation at this time. The discussions at Doha resulted in deferral to the next Ministerial of a decision on whether to negotiate binding commitments on trade facilitation. Canada is pleased that members have recognized the case for further expediting the movement, release and clearance of goods by agreeing

to a focused trade facilitation work program in the Council for Trade in Goods. This will prepare the way for a decision, to be taken at the 2003 Ministerial, on how to proceed with negotiations.

Our objectives for negotiations on trade facilitation are to build on existing WTO obligations — i.e. GATT Articles V (freedom of transit), VIII (fees and border formalities) and X (publication and administration of trade regulations) — and to negotiate disciplines that would maximize transparency; expedite the release of goods; and reduce, simplify, modernize and harmonize border-related requirements and formalities. We see trade facilitation as a win-win for everyone and a natural complement to market access negotiations on goods. Our goal continues to be negotiations that would help establish transparent and efficient systems for the administration of trade and customs regulations, especially in emerging markets. Our view is that new trade facilitation rules will help countries modernize border systems to expedite the flow of goods across borders, while fully meeting non-trade objectives such as security.

Canada recognizes the legitimate concerns expressed by various developing countries about their capacity to implement any new commitments. We therefore agree that capacity building should be an integral element of any negotiations on WTO trade facilitation commitments, and we support technical assistance and capacity building that would help developing countries meet higher standards of border management. Accordingly, we will contribute actively to the work undertaken during the lead-up to the next Ministerial Conference in 2003 to review, clarify and improve relevant GATT rules and to identify the trade facilitation needs and priorities of developing countries.

Improving Access for Trade in Services

Ongoing GATS Negotiations

As a significant exporter of services, Canada relies on multilateral, legally enforceable rules on trade in services. These rules improve market access abroad for Canadian services and provide Canadian consumers with a wider choice of quality services at competitive prices.

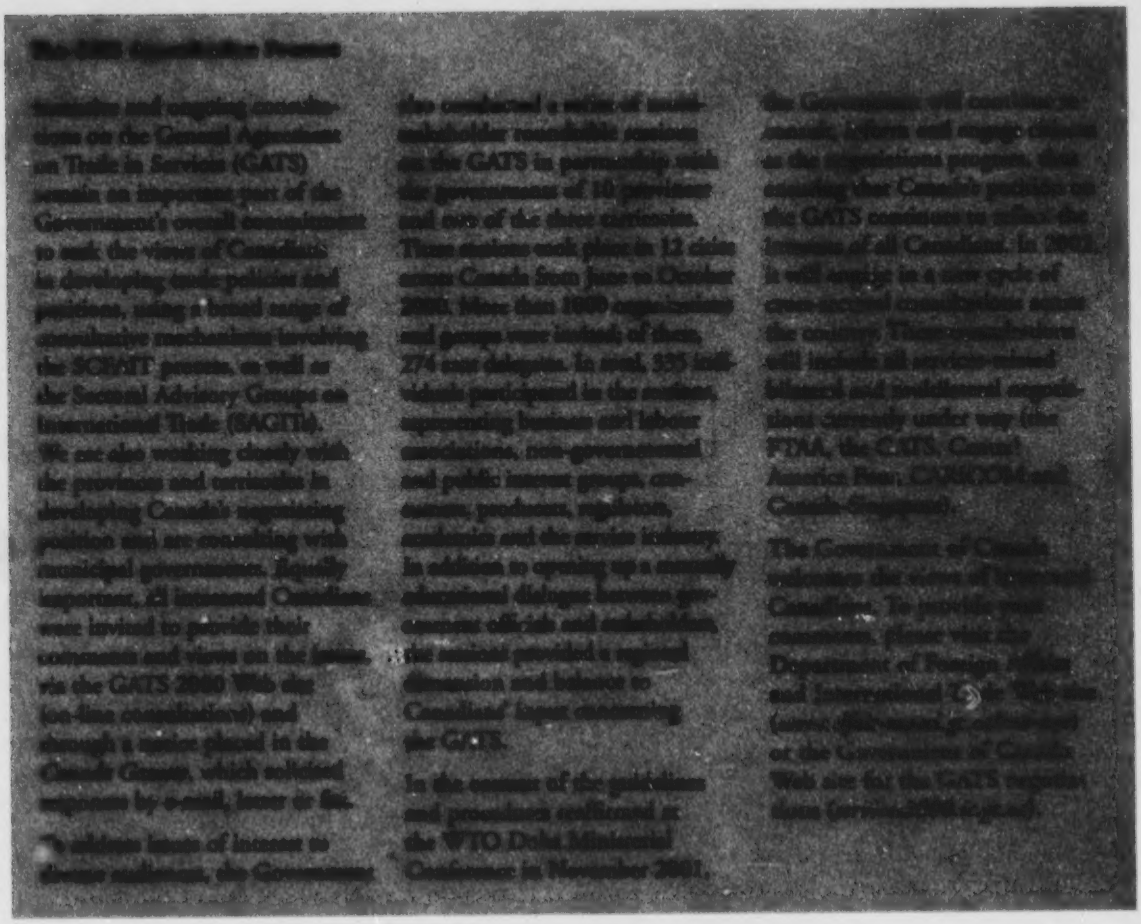
Established as part of the WTO agreements in 1995, the General Agreement on Trade in Services (GATS) required that further negotiations on services begin no later than January 2000. Since then, talks have been taking place in special negotiating sessions of the WTO Council for Trade in Services. At the Ministerial Conference in Doha, WTO members agreed that countries would submit their initial requests for market access commitments (i.e. the liberalization that they seek from their partners) by no later than June 30, 2002, and their initial offers (i.e. the liberalization commitments that they are willing to offer their partners) by no later than March 30, 2003.

Canada is pursuing multilateral, legally enforceable rules that will allow increased access to foreign markets for Canadian services firms. It is working collectively with other WTO members to further enhance the Agreement's transparency and clarity, in order to make it more user-friendly. Issues for consideration during the talks include sectors of export interest to Canadian industry; current or potential barriers faced by Canadian industry in providing services to foreign markets or consumers; improving access to countries that are key export destinations for Canadian services providers; and providing Canadians with access to quality services at a competitive price.

Canada will push for greater market access for services suppliers in various sectors, including professional, business, financial, telecommunications, computer and environmental services. In doing so, Canada will pay particular attention to the situation of our small and medium-sized enterprises. At the same time, however, there are certain domestic services sectors in which our interest in undertaking further liberalization may be limited. The Government will also preserve the ability of Canada to maintain and establish regulations in sectors such as health, public education and social services, and safeguard its right to promote and preserve its cultural diversity.

Basic Telecommunications Services

In order to ensure that Canadian industry can take full advantage of access to markets resulting from the 1997 GATS Agreement on Basic Telecommunications (ABT), Canada is closely monitoring implementation of this agreement by its trading partners. The Agreement on Basic Telecommunications consists of specific commitments by participating countries on



market access, national treatment and the application of pro-competitive regulatory principles. Eighty-eight countries, accounting for more than 90% of world-wide telecommunications revenues, have made such commitments.

There is a good basis for further liberalization of the telecommunications services market in negotiations under the GATS, as well as in other bilateral and multilateral fora. Canada's position in all such negotiations is that market liberalization should be encouraged, based on the principle that all countries benefit from an expansion of the international market for telecommunications services. Such liberalization would benefit not only services exporters, but also exporters of telecommunications goods and computer-related goods and services. Moreover, because telecommunications is the backbone of the Internet, liberalization would facilitate the development of e-commerce. In particular, the ability of small and medium-sized enterprises to reach new markets through e-commerce depends on the economical and widespread availability of services such as the Internet.

Professional Services

In recent years, Canadian professional services providers (e.g. engineers, accountants, architects, legal consultants and geologists) have increasingly exported their expertise abroad. Canadian engineering consulting firms rank among the leaders in total international billings. Canadian law firms are well placed to take advantage of business opportunities worldwide, as Canada functions within the two main law regimes (common law and civil

The GATS Consultation Process

Intensive and ongoing consultations on the General Agreement on Trade in Services (GATS) remain an important part of the Government's overall commitment to seek the views of Canadians in developing trade policies and positions, using a broad range of consultative mechanisms involving the SCFAIT process, as well as the Sectoral Advisory Groups on International Trade (SAGITs). We are also working closely with the provinces and territories in developing Canada's negotiating position and are consulting with municipal governments. Equally important, all interested Canadians were invited to provide their comments and views on the issues, via the GATS 2000 Web site (on-line consultations) and through a notice placed in the *Canada Gazette*, which solicited responses by e-mail, letter or fax.

To address issues of interest to diverse audiences, the Government also conducted a series of multi-stakeholder roundtable sessions on the GATS in partnership with the governments of 10 provinces and two of the three territories. These sessions took place in 12 cities across Canada from June to October 2000. More than 1000 organizations and groups were invited; of these, 274 sent delegates. In total, 335 individuals participated in the sessions, representing business and labour associations, non-governmental and public interest groups, consumers, producers, regulators, academics and the service industry. In addition to opening up a mutually educational dialogue between government officials and stakeholders, the sessions provided a regional dimension and balance to Canadians' input concerning the GATS.

In the context of the guidelines and procedures reaffirmed at the WTO Doha Ministerial Conference in November 2001, the Government will continue to consult, inform and engage citizens as the negotiations progress, thus ensuring that Canada's position on the GATS continues to reflect the interests of all Canadians. In 2002, it will engage in a new cycle of cross-sectoral consultations across the country. These consultations will include all services-related bilateral and multilateral negotiations currently under way (the FTAA, the GATS, Central America Four, CARICOM and Canada-Singapore).

The Government of Canada welcomes the views of interested Canadians. To provide your comments, please visit the Department of Foreign Affairs and International Trade Web site (*www.dfait-maeci.gc.ca/tna-nac*) or the Government of Canada Web site for the GATS negotiations (*services2000.ic.gc.ca*).

market access, national treatment and the application of pro-competitive regulatory principles. Eighty-eight countries, accounting for more than 90% of worldwide telecommunications revenues, have made such commitments.

There is a good basis for further liberalization of the telecommunications services market in negotiations under the GATS, as well as in other bilateral and multilateral fora. Canada's position in all such negotiations is that market liberalization should be encouraged, based on the principle that all countries benefit from an expansion of the international market for telecommunications services. Such liberalization would benefit not only services exporters, but also exporters of telecommunications goods and computer-related goods and services. Moreover, because telecommunications is the backbone of the Internet, liberalization would facilitate the development of e-commerce. In particular, the ability of small and medium-sized enterprises to reach new markets through e-commerce depends on the economical and widespread availability of services such as the Internet.

Professional Services

In recent years, Canadian professional services providers (e.g. engineers, accountants, architects, legal consultants and geologists) have increasingly exported their expertise abroad. Canadian engineering consulting firms rank among the leaders in total international billings. Canadian law firms are well placed to take advantage of business opportunities worldwide, as Canada functions within the two main law regimes (common law and civil

law). Canadian accounting firms are moving to develop international alliances in addition to the national or interprovincial affiliations that some have established. Our architectural firms have undertaken projects in areas in which they are recognized world experts (school buildings, airports, Arctic design and construction technology, and office complexes) and are particularly active in the Asia-Pacific region.

Canadian professional services providers benefited greatly from the commitments that Canada obtained from other countries in the GATS. Moreover, the ongoing GATS negotiations provide an excellent vehicle to promote greater market access for our professional services. Improved market access could be achieved through securing improved commitments from our WTO partners and through strengthening the existing GATS disciplines to ensure that measures such as qualification requirements and procedures, technical standards and licensing requirements are based on objective and transparent criteria. To this end, the World Trade Organization established a Working Party on Domestic Regulations in April 1999. The Working Party has a mandate to develop any necessary disciplines for professional services (and potentially other services), building on the work done since 1995 by the Working Party on Professional Services.

Another tool to enhance the potential for Canadian exports of professional services is the facilitation of mutual recognition agreement negotiations between Canadian and foreign professional bodies. The Government will continue to promote and support the negotiation of such agreements.

Issues That Affect Access for Trade in Goods and Services

Temporary Entry for Services Providers

Many Canadian firms export their services to foreign markets around the world. In order to continue to expand their export activities, these businesses require the additional certainty that is derived from the development of international rules on trade in services. This is particularly the case with respect to the mobility of people — companies often need to move key personnel to a foreign market on a temporary basis to assist with the delivery of products or services, or simply to consult with clients, negotiate contracts and so forth.

Canada is party to several regional, bilateral and multilateral trade agreements — the North American Free Trade Agreement (NAFTA), the Canada-Chile Free Trade Agreement (CCFTA), the GATS, and the Canada-Costa Rica Free Trade Agreement (CCRFTA). These agreements contain labour mobility provisions that promote trade in goods and services, as well as investment, by facilitating the temporary cross-border movement of persons. The provisions apply to the movement of short-term business visitors, intra-company transferees and certain professionals. In addition, the NAFTA and the CCFTA facilitate the movement of traders and investors.

Under the GATS, the NAFTA and the CCFTA, Canada has set aside the labour market test for certain categories of workers. The positive impact of facilitating the entry of temporary workers outweighs any negative impacts on the labour market.

Canadian services providers have benefited greatly from the commitments obtained from other countries in the last round of the GATS, and there are opportunities for them to benefit further from increased trade liberalization in the current GATS negotiations. Canada, as a trading nation, is interested in developing open and more secure conditions for international trade in services. In the GATS negotiations, we will continue to pursue commitments and rules to improve and secure access for Canadian services providers.

Government Procurement

To take advantage of the significant potential for international trade represented by the hundreds of billions of dollars spent annually on government procurement worldwide, Canada has pursued market access in the World Trade Organization. Increased sectoral coverage and a reduction of discriminatory barriers in the United States and other key markets would create significant opportunities for Canadian exporters. To increase opportunities, Canada supports a range of activities to broaden and strengthen government procurement disciplines and ensure effective implementation of existing commitments.

Canada, along with 27 other countries, is party to the WTO Agreement on Government Procurement

(AGP). The AGP provides the basis for guaranteed access for Canadian suppliers to the United States, the European Union, Japan and other key markets. Canada continues to pursue greater and more secure market access through the AGP. A review of the AGP, with a mandate to expand coverage, eliminate discriminatory provisions and simplify the Agreement remains a priority. Work is continuing, with input from the provinces and other stakeholders, to establish Canada's priorities for further market access.

Electronic Commerce

E-commerce is not an economic sector in itself but, rather, a means for conducting business across a wide range of sectors and for capturing new efficiencies in business processes. As a consequence, the rapid growth in e-commerce represents a significant development in international trade.

E-commerce has already begun to affect the way in which business is transacted and is likely to have further far-reaching effects on trade flows. For example, information products such as software and music, which have traditionally been sold attached to carrier media such as tapes and compact discs, are now increasingly being delivered electronically. Also of importance is the possibility of supplying a wide variety of complex services on-line and across borders, where such trade may have once seemed unfeasible. These and other changes have the potential to bring tremendous advantages for Canadian consumers in the form of increased access to information, a wider choice of products and the benefits of lively competition. They may also offer opportunities and benefits for Canadian businesses in the form of expanded access to international markets. At the same time, however, the changes pose new challenges to the traditional territorial basis of governmental regulatory jurisdiction.

In order to ensure that e-commerce realizes its full social and economic potential, attention has been directed to how existing rules and regulations governing international trade apply to e-commerce transactions. As work progresses, particularly within the World Trade Organization and the Free Trade Area of the Americas, the Government will continue to consult with Canadians on the development of a trade policy that will facilitate e-commerce.

Dispute Settlement

With 144 members, it is not surprising that disputes occasionally arise in the WTO over the application of the rules contained in the WTO Agreement. What is surprising, in fact, is how relatively few disputes there are at any given time. To resolve these trade disputes "peacefully," WTO members have agreed to follow an elaborate process contained in the WTO Dispute Settlement Understanding. This process includes consultations, review by independent panels when parties are unable to settle their differences at the consultation stage, and possible recourse to a standing Appellate Body. In this way, the WTO Dispute Settlement Understanding helps ensure that members adhere to the trade rules they have negotiated; it also reduces the scope for unilateral trade actions and is without question a key element of the rules-based, multilateral trading system.

The WTO Dispute Settlement Understanding is arguably the most effective system that exists today for the resolution of disputes between sovereign states. We believe, however, that it can be further improved. Canada is pleased to see that WTO members agreed, at the fourth Ministerial Conference in Doha, to negotiate improvements and clarifications to the Dispute Settlement Understanding and to do so before May 2003. Included in the issues we would like to see reviewed are the rules relating to implementation and retaliation, where we believe there is a need for greater clarity and ways to improve the transparency of the dispute settlement process without compromising its state-to-state nature.

During the past year, Canada made use of the dispute settlement provisions of the WTO to challenge measures maintained by other members that we consider inconsistent with their international trade obligations. Canada also defended Canadian measures in the WTO, including certain measures affecting the export of civilian aircraft and measures affecting the importation of milk and the exportation of dairy products.

In the ongoing dispute with Brazil over its export financing program for regional aircraft, a compliance panel was established on February 16, 2001, at Canada's request, to examine whether the revisions made by Brazil in the latter part of 2000 brought the Brazilian program PROEX into compliance with Brazil's WTO obligations. In its report circulated in July 2001, the

panel concluded that the new PROEX program, independent of its application, does not appear to be WTO-inconsistent. However, the panel also indicated that PROEX could be applied in a non-compliant manner and established clear criteria that have to be met to ensure that future PROEX-supported transactions are compatible with Brazil's WTO obligations. Discussions between Canada and Brazil resumed in November 2001 in an effort to achieve a mutually satisfactory resolution.

The other complaints brought by Canada concern U.S. trade remedy actions. A number of these cases are part of the Government of Canada's ongoing efforts to defend the interests of the softwood lumber industry. On September 11, 2000, a panel was established to hear Canada's complaint that the U.S. treatment of export restraints in countervailing duty investigations was contrary to U.S. obligations under the WTO Agreement on Subsidies and Countervailing Measures (SCM Agreement). While Canada lost the case, the Appelate Body upheld Canada's position that export restraints do not constitute a "financial contribution" under the SCM Agreement and are not countervailable subsidies. The final report was adopted on August 23, 2001.

At Canada's request, a panel was also established on August 23, 2001, to hear Canada's challenge under the SCM Agreement and the Agreement on the Implementation of Article VI (Anti-dumping Agreement) of a provision of U.S. legislation (Section 129 (c)(1) of the Uruguay Round Agreements Act) that prohibits the United States from fully implementing WTO rulings in trade remedy cases. The panel is expected to circulate its final report in June 2002.

On September 10, 2001, a WTO panel was established to hear Canada's challenge of a U.S. law, the Continued Dumping and Subsidy Offset Act of 2000 ("Byrd Amendment"), that requires U.S. customs authorities to distribute duties assessed pursuant to anti-dumping orders or findings, or countervailing duty orders, to affected domestic producers. Similar challenges have been launched by Mexico and a group of nine other WTO members, including the European Community, Australia, Brazil, Chile, India, Indonesia, Japan, Korea and Thailand. The panel is expected to circulate its final report in July 2002.

On December 5, 2001, a WTO panel was established to hear Canada's complaint that the preliminary countervailing duty and critical circumstances determinations made by the U.S. Department of Commerce on August 9, 2001, with respect to certain softwood lumber from Canada, are inconsistent with the United States' WTO obligations under the WTO SCM Agreement. Canada is also challenging the expedited and administrative review provisions of U.S. trade remedy law as being inconsistent with the United States' WTO obligations.

Accessions to the World Trade Organization

Canada continues to play an active role in the WTO accession process. Our goals are twofold:

- to secure more open, non-discriminatory and predictable access for Canadian exports of goods and services; and
- to achieve transparent and rules-based trade regimes in new markets, thus contributing to global economic stability and prosperity.

Over the past year, Canada has been active in accession negotiations with many of the almost 30 applicants. In 2001, Lithuania and Moldova successfully acceded to the WTO, increasing the number of WTO members to 142. Also, at the fourth WTO Ministerial Conference in Doha in November 2001, members approved protocols of accession for China and Chinese Taipei. Both are now WTO members, bringing the membership to 144. A number of other major applicants, including Russia, Saudi Arabia, Ukraine and Vietnam, are under consideration. WTO members are committed to accelerating the accession of least-developed countries to help integrate these countries into the world trading system.

Accession negotiations take place on two parallel tracks: multilateral and bilateral. During the multilateral negotiations, a WTO working party, comprising interested WTO members, examines the acceding country's economic and trade regime to identify inconsistencies with WTO obligations and ascertain what changes are required to achieve conformity with WTO rules. Progress depends on those changes, as reflected in the transparency, accuracy and detail provided by the

applicant in response to questions tabled by working party members. By participating in working party deliberations, Canada satisfies itself that the accession will bring about more predictable and less discretionary trading conditions in the applicant's market.

In parallel with working party deliberations, WTO members hold bilateral market access negotiations with the acceding country. During the bilateral negotiations, Canada focuses on obtaining the reduction or elimination of tariffs and non-tariff barriers affecting access for goods and services that are of interest to Canadian companies. Canada encourages applicants to bind their tariff commitments, provide non-discriminatory access, and join the various zero-for-zero tariff elimination agreements and tariff harmonization initiatives developed by the WTO.

Negotiating positions for accessions are developed interdepartmentally and in consultation with provincial and territorial governments and the private sector. Accession negotiations offer an important opportunity to resolve Canadian market access problems.

3 Investment

Foreign investment flows worldwide have grown rapidly in recent years and have figured prominently in the trend toward global economic integration. The global stock of outward foreign direct investment (FDI) has increased more than tenfold over the past two decades, from US$568 billion in 1982 to US$5.976 trillion in 2000.

Canada is an active player in this global economy. The stock of Canadian direct investment abroad (CDIA) more than tripled from $98 billion in 1990 to $301 billion in 2000. Over the same period, the stock of foreign direct investment in Canada more than doubled, from $131 billion to $292 billion. Since 1996, the stock of Canadian direct investment abroad has surpassed the stock of foreign direct investment in Canada.

Canadian Direct Investment Abroad

Outward investment by Canadian firms generates domestic economic activity and stimulates exports of Canadian goods and services. For many Canadian firms, investment abroad is an essential element of business strategy, particularly in high-growth markets, where a physical presence is often a prerequisite for effective access. These firms understand that higher levels of investment in foreign markets are often linked to higher levels of import penetration in those markets — in fact, the Organization for Economic Cooperation and Development (OECD) has found that each dollar of outward foreign direct investment is associated with some two dollars of additional exports.

In 2000, 51% ($154 billion) of Canadian direct investment abroad was located in the United States. A further 19% of CDIA ($56.5 billion) was based in the European Union. Other major Canadian investment locations include the Caribbean, Latin America and Japan. In line with global trends, developing countries are becoming increasingly important destinations for CDIA. In 1990, 13% ($13.1 billion) of Canada's outward investment was in non-OECD developing countries. By 2000, that proportion had increased to approximately 25% ($76 billion).

With 34.4% of the total stock of CDIA in 2000, the finance and insurance sector continued to be the largest sector for CDIA. In 2000, significant amounts of CDIA were in the energy and metallic minerals and the machinery and transportation equipment industries, raising their proportion of the total stock of CDIA to 21.2% and 5.4%, respectively. Outward investment in the metals and minerals sector results in domestic sales of machinery and equipment, as well as sales of engineering, architectural and environmental services.

Foreign Direct Investment in Canada

The benefits of investment flows are now well recognized, and countries compete aggressively to attract inward investment. Inward foreign direct investment in Canada is an important source of jobs and economic growth. Foreign direct investment provides capital, new ideas, new technologies and innovative business practices.

In 2000, the United States accounted for $186 billion or 63.9% of foreign direct investment in Canada. The European Union represented $77.9 billion or 26.7% of total foreign direct investment in this country. Other significant investors included Japan ($8.4 billion) and Hong Kong ($4.5 billion). In 2000, the major recipient sectors for foreign direct investment flows into Canada were energy and metallic minerals and machinery and transportation equipment.

Canada's International Investment Agenda

Investment rules play an important role in protecting and facilitating the foreign investment activities of Canadian firms. Canada is a medium-sized economy, thus its current and future prosperity depends on open markets, a stable trading environment and a fair and impartial means of settling trade disputes. Investment rules offer a greater measure of security for Canadian investors through assurances that national policies will not be unduly changed or applied in a discriminatory manner. Canadian firms can also mitigate their exposure when making foreign investments in risky regions by purchasing political risk insurance. Political risk insurance is available from commercial insurers, as well as from Export Development Canada (EDC). For more information, please visit the EDC Web site (*www.edc-see.ca*).

Canadian firms continue to encounter investment barriers abroad, including investment prohibitions, restrictions on the scope of business activity, performance requirements, investment authorizations, residency requirements and restrictions on the movement of business people. Difficulties tend to be most frequently raised with respect to Africa, South America, China and Russia.

Investment agreements do not restrict a country's ability to regulate in the public interest. Foreign investors in Canada (and Canadian investors in foreign markets) must abide by the domestic laws of the host country and obey the same rules as nationals. For example, investors are not exempt from domestic competition laws or local regulations relating to health, labour or the environment.

Canada has a relatively open investment regime, which compares well internationally. Under the Investment Canada Act, foreign acquisitions of large Canadian companies (for WTO member countries, that means companies with assets of more than $209 million; for all other countries, the value is considerably lower) and foreign investments in certain sensitive sectors such as culture are subject to review. The Investment Canada Web site provides guidance as to which transactions will be subject to review (*investcan.ic.gc.ca/index.htm*). Canada has long been a supporter of a rules-based (rather than power-based) approach to international trade and investment, with the objective of bringing the investment regimes in other countries to Canada's level of openness.

For more information on international investment policy development, international investment discussions and negotiations, investment promotion, and investment research and analysis, please visit Canada's International Investment Web site (*intinvest.ic.gc.ca*).

Bilateral Initiatives

Bilateral investment treaties are used extensively worldwide; there are currently more than 1600 such agreements. Since 1989, Canada has concluded and brought into force Foreign Investment Protection Agreements with 22 countries. FIPAs are bilateral, reciprocal agreements designed, through a framework of legally binding rights and obligations, to protect and promote Canada's foreign investments abroad. Canada's FIPAs provide assurances to investors that

the rules governing investment will remain bound by certain standards of fairness and predictability. FIPAs help Canadian enterprises reduce the risks and many of the costs associated with making investments in emerging economies. A list of Canada's FIPAs can be found at the Department of Foreign Affairs and International Trade Web site (*www.dfait-maeci.gc.ca/tna-nac/fipa-e.asp*).

Regional Initiatives

As part of the NAFTA, Canada negotiated a comprehensive investment agreement with the United States and Mexico. The NAFTA investment chapter was the basis for the investment provisions in the Canada-Chile Free Trade Agreement and most of Canada's FIPAs. As part of the Free Trade Area of the Americas and Central America Four initiatives, Canada is negotiating with its trade and investment partners in this hemisphere to develop investment rules that would provide protection, stability, transparency and predictability to Canadian investors in these markets.

World Trade Organization (WTO)

At the November 2001 WTO Ministerial Conference in Doha, Qatar, ministers agreed to launch investment negotiations after the next WTO Ministerial conditional upon an agreement on negotiating modalities. Canada will continue, through its work in the WTO Working Group on Trade and Investment, to advance members' understanding of the benefits of such a multilateral framework for international investment and for economic growth and development. Consistent with all of our free trade agreements, Canada will ensure that any multilateral framework will safeguard Canada's right to regulate in the public interest.

At Doha, there was a sense among some developing and least-developed countries that they required further time and technical assistance to understand the implications of multilateral investment rules for their national development objectives. Canada firmly believes that all WTO members should participate fully in the negotiation of any multilateral framework on investment and be enabled to take on the resulting rights and obligations of any such framework. To that end, work between now and the next WTO Ministerial Conference will include providing developing and least-developed countries with greater support in terms of technical assistance and capacity building in this area.

The World Trade Organization also incorporates a number of investment-related rules in its existing agreements. The Agreement on Trade-Related Investment Measures (TRIMs) will, when completely phased in, prohibit a number of performance requirements, such as trade-balancing requirements, domestic sourcing and export restrictions applicable to goods industries. Eight extensions to the phase-out period for their existing TRIMs have been granted to certain developing countries. Discussions concerning TRIMs are ongoing in the World Trade Organization.

Asia-Pacific Economic Cooperation (APEC)

Canada is also involved in regional investment discussions with Pacific Rim countries through the Asia-Pacific Economic Cooperation forum. Through a program of voluntary individual action plans (IAPs) guided by non-binding investment principles, APEC economies work to liberalize their investment regimes by removing restrictions on market access and strengthening their legislation to protect foreign investment. Canada has also worked with other APEC members in developing a more transparent and comprehensive template for investment IAPs. Canada's detailed submission to APEC, based on the new template, can be viewed at the APEC Web site (*www.apecsec.org.sg*). In addition, Canada participated in the March 2001 APEC Investment Symposium, in Korea, and the June 2001 APEC Investment Mart, in China. Canada will continue to pursue similar activities during the year.

Corporate Social Responsibility (CSR)

Within the Canadian business community, there is a growing awareness of the need for, and the advantages of, ethical business conduct. The Government has been encouraging responsible corporate conduct through the promotion of voluntary instruments. Canada is party to the OECD Guidelines for Multinational Enterprises (MNEs), a framework of voluntary principles and standards of responsible business conduct recommended by member governments to multinational enterprises operating in or from OECD countries. The Guidelines address issues such as labour standards, environmental protection, anti-corruption and consumer protection. Originally adopted in 1976, the Guidelines were the subject of a two-year review completed in June 2000. The Government has established a National Contact Point (an interdepartmental committee) to work closely with business and other stakeholders to raise awareness of the Guidelines and assist in the resolution of issues. The Guidelines and other international standards and best practices, such as the UN Global Compact and Tripartite Declaration of the International Labour Organization, provide a frame of reference for the voluntary codes of conduct developed by companies themselves. A number of Canadian companies have endorsed the International Code of Ethics for Canadian Business, a voluntary instrument developed by the private sector in 1997. For further information, please visit Canada's National Contact Point for the OECD Guidelines for MNEs Web site (*www.ncp-pcn.gc.ca*) or the Department of Foreign Affairs and International Trade's CSR Web site (*www.dfait-maeci.gc.ca/tna-nac/social-e.asp*).

4 Opening Doors to the Americas

North American Free Trade Agreement (NAFTA)

In January 1994, Canada, the United States and Mexico launched the North American Free Trade Agreement and formed the world's largest free trade area. Designed to foster increased trade and investment among the partners, the NAFTA contains an ambitious schedule for tariff elimination and reduction of non-tariff barriers, as well as comprehensive provisions on the conduct of business in the free trade area. These include disciplines on the regulation of investment, services, intellectual property, competition and the temporary entry of business persons.

Since January 1, 1998, virtually all Canada-U.S. trade has been tariff-free. Some tariffs remain in place for certain products in Canada's supply-managed sectors (e.g. dairy and poultry), as well as for sugar, dairy, peanuts and cotton in the United States.

Total trade between Canada, Mexico and the United States has increased substantially since the NAFTA was implemented. Canada's total merchandise trade with the United States and Mexico was approximately $584 billion in 2001. Two-way merchandise trade between Canada and Mexico grew 3.3% to reach $14.6 billion in 2001. Our merchandise trade with the United States reached $570 billion in 2001. In terms of Canada's total merchandise exports, 86% goes to our NAFTA partners.

The NAFTA provides for virtually all tariffs to be eliminated on trade in originating goods between Canada and Mexico by January 1, 2003. A fourth round of "accelerated" tariff reductions was implemented in January 2002. Mexican tariffs were eliminated ahead of schedule on most motor vehicles, wood pulp, railway stock parts, and graders and levellers, representing close to $3.1 billion in bilateral trade. As of January 1, 2002, Mexican tariffs on Canadian products range between 0% and 3%, with a few higher tariffs remaining on certain agricultural products subject to tariff rate quotas (mainly corn, barley and dry edible beans) and on dairy and poultry products.

Under the NAFTA, Canadian producers are better able to realize their full potential by operating in a larger, more integrated and efficient North American economy. Canadian manufacturers are able to access tariff-free, high-quality intermediate goods from across North America in the production of final goods for export. Consumers benefit from this heightened competition and integrated marketplace with better prices, a greater choice of products and higher-quality goods and services.

The period since the implementation of the NAFTA has also been marked by an impressive increase in trade in services among the three countries. In 2000, Canada's trade in services with the United States and Mexico was approximately $70.5 billion, up from $46 billion in 1994 (an average annual growth of 8.5%). During the same period, the two-way trade in services between Canada and Mexico has grown at an annual rate of 10%, to reach $1.04 billion in 1999. Our trade in services with the United States reached $69.5 billion in 2000, up from $42.3 billion in 1993. In terms of Canada's total services exports, 59% goes to our NAFTA partners.

Improved access to NAFTA markets and the existence of clear rules on trade and investment have increased Canada's attractiveness to foreign and domestic investors. Total foreign direct investment into Canada reached $291.5 billion in 2000, more than 64% of which comes from our NAFTA partners. Foreign direct investment into Canada from the United States increased to $186 billion in 2000, while investment from Mexico reached $132 million, more than three times that in 1993. Canadian direct investment in the NAFTA countries has also increased, reaching $154 billion into the United States in 2000, more than twice the 1993 level, and $3.2 billion into Mexico, more than five times the 1993 level.

Institutionally, the implementation of the NAFTA is directed by the NAFTA Commission, composed of the trade ministers from each country. The Commission oversees developments and progress made in the work programs of the 30-plus NAFTA committees and working groups, which ensure the effective implementation of the NAFTA.

The Commission, comprising Canada's Minister for International Trade, the Honourable Pierre Pettigrew, United States Trade Representative Robert Zoellick and Mexico's Secretary of the Economy, Dr. Luis Ernest Derbez, met in Washington, D.C., on July 31, 2001. In the joint statement issued following this meeting, the trade ministers reaffirmed their commitment to the full implementation of the NAFTA and agreed to move forward in a series of areas where immediate benefits were achievable. These areas include work toward more liberal rules of origin and a fourth round of tariff elimination acceleration, which was implemented in January 2002.

In the joint statement, and pursuant to Minister Pettigrew's initiative, the trade ministers also clarified the interpretation of the NAFTA provision governing the minimum standard of treatment to be accorded to foreign investors. NAFTA's standard is the customary international law minimum standard of treatment. The trade ministers directed trade experts to continue their work examining the implementation and operation of Chapter 11, covering investment, including developing recommendations as appropriate. Each NAFTA partner confirmed that it: will make available to the public all documents submitted to or issued by Chapter 11 dispute settlement tribunals, except in limited circumstances; and will share all relevant Chapter 11 documents, including confidential information, with their respective federal, state and provincial officials.

Day-to-day management of the NAFTA work program, and of the implementation of the Agreement more broadly, is carried out by the NAFTA coordinators — the senior trade department official designated by each country.

Settling Disputes Under the NAFTA

A remarkable achievement of the NAFTA's rules-based framework is that the huge trilateral trading system, worth $1.9 billion per day, functions with a relatively few disputes. However, when a trade issue becomes a trade irritant and, more rarely, a trade dispute, the NAFTA's dispute settlement process provides the necessary mechanisms to resolve it. The NAFTA provides a vehicle for the governments concerned to resolve their differences through NAFTA committees and working groups, or through other consultations. If no mutually acceptable solution can be found, the NAFTA provides for expeditious and effective dispute settlement procedures. Where WTO rights and obligations are at issue, NAFTA parties also maintain the option of recourse to WTO dispute settlement procedures as an alternative to NAFTA procedures.

Chapter 20 includes provisions relating to the avoidance or settlement of disputes regarding the interpretation or application of the NAFTA, except for trade remedy matters covered under Chapter 19. Chapter 19 of the NAFTA provides a unique system of binational panel review as an alternative to judicial review for domestic decisions on anti-dumping and countervailing duty matters. There are also separate dispute settlement provisions for matters under Chapters 11 (Investment) and 14 (Financial Services).

From November 2000 to November 2001, four panels under Chapter 19 of the NAFTA reviewed decisions made by Canadian agencies regarding anti-dumping or countervailing duty matters. These decisions involved dumping and injury cases relating to iodinated radiographic contrast media and household appliances.

As well, two requests were filed for panel review of decisions by U.S. agencies regarding Canadian products. The decisions involved carbon steel products (five-year review) and cut-to-length carbon steel (circumvention of the anti-dumping duty order).

Four panel reviews of decisions made by U.S. agencies and involving Canadian products remain active — three relating to pure and alloy magnesium and one to carbon steel products. During the same period, one panel proceeding was completed involving corrosion-resistant steel from Canada (dumping).

On January 17, 2001, Canada held Chapter 20 consultations with the United States on U.S. restrictions on P.E.I. potatoes. A NAFTA dispute resolution Panel ruled on February 6, 2001 that the United States must implement its NAFTA obligations and cannot impose "blanket" access restrictions on Mexican trucks. The Panel ruled that more rigorous inspection and certification procedures may be applied to Mexican trucks under "exceptional circumstances" and on a case-by-case basis to account for differences in the two countries' domestic motor carrier regulatory systems. Canada participated in the dispute resolution proceedings as an interested third party.

In response to the Panel ruling, the Bush Administration committed to open access for Mexican carriers to U.S. highways by January 1, 2002. However, due to the events of September 11 and delays in the U.S. transportation appropriations process, the border opening was postponed.

One Extraordinary Challenge Committee (ECC) Proceeding involving the United States and Mexico, and relating to grey Portland cement and clinker from Mexico, is still active. Panel reports can be found at *www.nafta-sec-alena.org/english/index.htm*.

Looking Forward/Re-energizing the NAFTA

As part of the ongoing review by the parties of the operation of the NAFTA, Canada is continuing to work with the United States and Mexico to clarify a number of key procedural and substantive provisions of the investment chapter. Progress in this area was also achieved by the NAFTA Commission. In July 2001, ministers signed a note of interpretation of provisions related to access to documents and minimum standard of treatment, and directed experts to continue their work examining the implementation and operation of Chapter 11.

United States

Overview

Canada and the United States remain each other's largest trading partners, moving about $1.9 billion worth of goods and services across the border each day. In 2001, Canada exported $351 billion in goods to the United States and imported $218 billion in return. Services exports totalled $31.7 billion in 2000, with corresponding imports at $37.6 billion. Fully 82% of Canadian merchandise exports is destined for the United States. Since the implementation of the Free Trade Agreement (FTA) in 1989, two-way trade has more than doubled. Between 1992 and 2000, two-way trade in goods increased by approximately 12% per year.

The FTA and subsequently the NAFTA have had other positive spinoffs. For example, U.S. direct investment in Canada has increased from approximately $85 billion in 1991 to $186 billion in 2000, while Canadian direct investment in the United States has grown from $63 billion to $154 billion in the same period.

Canada's trade and investment relationship with the United States is quantitatively and qualitatively different from that with any other country. Excellent opportunities exist for Canadian goods and services exporters in virtually every sector. To exploit these opportunities, the Department of Foreign Affairs and International Trade's (DFAIT) activities concentrate on introducing small and medium-sized enterprises to the market, with a particular focus on assisting women, young entrepreneurs and Aboriginal firms to begin exporting to the United States. The New Exporters to Border States (NEBS) program has been highly successful in this regard, having helped 14 400 companies make their first foray into the U.S. market. The Government of Canada also encourages Canadian exporters that have succeeded in more than one region of the United States to "graduate" to other international markets. For further information, please visit DFAIT's Canada-U.S. Relations Web site (*www.can-am.gc.ca*).

The Government of Canada also aims to attract and expand investment from the United States and encourage strategic alliances with U.S. companies.

The Government's plan is to promote investment through the use of a more integrated, sector-focused approach that builds on the cooperation between DFAIT and its Team Canada Inc partners.

In promoting Canada's market access and business development interests in the United States, it is important to consider each region of the United States in its own right. Most U.S. regions and many individual states have economies that are larger than those of many countries. There are also different cultural and economic influences at play in different areas of that country. Over the past year, several federal Cabinet ministers and deputy ministers have made visits to important U.S. regions to help forge relationships with government and business leaders. These initiatives are necessary to advance Canadian priorities and highlight the attractiveness of Canada as an investment destination.

Market Access Results in 2001

- Canada and the United States adopted the Smart Border Declaration in December 2001. This is an action plan to ensure the secure flow of goods and people across the Canada-U.S. border.
- Canada and the United States resolved the issue of U.S. restrictions on P.E.I. potatoes.
- Canada resolved issues of tax liability with the State of Michigan over the Single Business Tax.
- Prime Minister Chrétien led successful Team Canada trade missions to Atlanta, Dallas and Los Angeles.

Canada's Market Access Priorities for 2002

- Continue our two-track strategy to fight U.S. trade action on softwood lumber at the World Trade Organization, and continue discussions with the U.S. government to determine whether there is a basis for a durable alternative to litigation.
- Continue to work shoulder to shoulder with the United States to reconcile the need for free movement of goods, services and persons across the Canada-U.S. border with the priorities of security and law enforcement.
- Continue to defend our international trade agreement rights to maintain market access to the United States for Canadian wheat.
- Continue to press various U.S. states to ensure that Canadian firms are taxed in a fair, consistent manner, in accordance with international taxation norms.
- Continue to monitor closely and respond to key measures that may distort trade and investment decisions in the North American market.
- Continue to oppose the extraterritorial application of U.S. laws.

The remainder of this section provides additional detail on key U.S. market access issues for Canada over the next year. It should not be regarded as an exhaustive inventory of obstacles faced by Canadian firms doing business in the United States, nor as an exclusive list of issues that the Government of Canada will pursue.

IMPROVING ACCESS FOR TRADE IN GOODS

Softwood Lumber

On April 2, 2001, following the expiry of the 5-year Canada-U.S. Softwood Lumber Agreement on March 31, 2001, the U.S. lumber industry petitioned the U.S. Department of Commerce for countervailing and anti-dumping investigations of softwood lumber products from Canada. The Department of Commerce initiated the investigations on April 23, 2001.

A preliminary determination on subsidy was issued by the Department of Commerce on August 9, 2001, resulting in the imposition of a 19.3% provisional countervailing duty on imports of softwood lumber from Canada (excluding the four Atlantic provinces). The provisional countervailing duties expired in December 2001.

On October 30, 2001, the Department of Commerce issued a preliminary determination of dumping, establishing provisional dumping margins ranging from 5.94% to 19.24% for the six mandatory respondents, and an "all other" rate of 12.58% for the rest of Canadian exports to the United States, including the Atlantic provinces.

The Department of Commerce is expected to make final determinations of subsidy and dumping on March 21, 2002, followed by a final injury determination

RESISTING U.S. MEASURES THAT CONSTRAIN ACCESS

Setting the Context: Canada-U.S. Trade Post-September 11

On September 10, many Canadians remained unfamiliar with the details of trade that occurred daily across the Canada-U.S. border — a border that was regarded as largely invisible. For over 100 years Canada and the United States have shared the longest undefended border in the world. For many, the certainty that trucks will cross, investment will flow and trade will get done developed along with the unique relationship that Canada enjoys with the United States. A partnership whose success is not solely derived from social and cultural similarities but also by the nature of highly intertwined economies. The importance to Canada of an open border cannot be underestimated. With 82% of Canadian exports bound for the United States and 25% of U.S. exports entering Canada yearly, Canada and the United States are each others biggest customers by far. The Canada-U.S. border is representative of a highly successful, active, and productive bilateral relationship.

The events of September 11, 2001 profoundly affected the U.S.'s perceptions of their borders. Increased border security in the wake of the attacks proved how vulnerable the flow of goods, services and people to and from Canada and the United States was to disruption. Sudden and lengthy backlogs at the border caused legitimate concern among exporters that the border would be tightened indefinitely, disrupting the free flow of goods between the countries.

In the weeks immediately following the attacks, vehicles crossing the Canada-U.S. border were subject to 100% inspections by United States (incoming and outgoing for the first few days) and Canadian Customs Officials, resulting in significant delays at the border often ranging from 8-20 hours. Such delays had a profound effect on many sectors of the Canadian economy, in particular the airline and hospitality industries, insurance companies, wholesale and retail trade and industries relying on just-in-time delivery such as automotive/auto parts. Canadian and United States businesses depend increasingly on just-in-time production practices or relatively short advance delivery time. Border traffic is now flowing normally and approaching typical volume, but the auto industry remains concerned about border security measures and the impact on the just-in-time manufacturing process.

Government Response, Government Action

In the aftermath of September 11, the Government of Canada took immediate action to address the backlog at the border while ensuring appropriate levels of border security. Specific measures included additional staff; dedicated traffic lanes for commercial traffic; opening more passenger vehicle lanes as required and placing trucks with expedited pre-clearance into special processing lanes. While close, cooperative contacts and pre-existing consultative mechanisms with U.S. counterparts facilitated the development of many *ad hoc* arrangements, the Government also engaged quickly with the U.S. Administration to find a more enduring approach to border management that takes account of the security interests of both countries. In close cooperation with the United States, Canada has endeavoured to develop a joint approach to border security.

On December 12, 2001, Minister Manley, Chairman of the Ad Hoc Cabinet Committee on Public Security and Anti-Terrorism, and Governor Tom Ridge, Director of Homeland Security in the United States, signed a declaration on the creation of a "Smart Border" for the 21st Century. It includes a 30-point action plan based on four pillars to assist in determining and addressing security risks while efficiently and effectively expediting the flow of legitimate goods and people across the border. The four pillars containing the 30 objectives are as follows:

- secure flow of people
- secure flow of goods
- secure infrastructure
- coordination and information sharing

The Government of Canada has established a Canadian Border Task Force to ensure that the Smart Border Declaration is implemented effectively.

On December 10, the Budget was tabled investing more than $1.2 billion in measures designed to make the border more secure, open and efficient. These funds provide:

- new technology to help the Canada Customs and Revenue Agency facilitate the passage of goods and people at border-crossing points;
- new Canadian multi-agency Integrated Border Enforcement Teams which work in cooperation with U.S. partners to coordinate intelligence and enforcement efforts along the Canada-U.S. border;
- advanced information-sharing technology to help Customs officers screen travellers arriving at airports and other border-entry points;
- better equipment for detecting explosives, firearms and other dangers without delaying the flow of legitimate commerce or tourism; and
- new secure Internet-based technology to ease Customs compliance for small business.

From the $1.2 billion, $600 million has been earmarked for a new program to improve infrastructure that supports major border crossings, such as highways and commercial vehicle processing centres. These infrastructure improvements will be done in cooperation with public and private stakeholders on both sides of the border.

On December 3, U.S. Attorney General John Ashcroft unveiled a US$31.5 million plan to improve security on the Canada-U.S. border. Two hundred army personnel will be used to patrol the air and reinforce intelligence and 400 National Guard troops will be dispatched to key crossings to help Customs officials to facilitate traffic flows at the northern border.

Also, on December 3, Minister Caplan, Solicitor-General MacAulay and U.S. Attorney-General Ashcroft signed a "Joint Statement on Cooperation on Border Security and Regional Migration", the main elements of which are reflected in the Smart Border Declaration.

Next Steps

Deputy Prime Minister Manley and U.S. Director of Homeland Security Tom Ridge met again in February and March 2002 to review progress towards the objectives established in the Smart Border Declaration. Regular consultation will take place to ensure that there is continued progress and achievement of goals as quickly as possible. This joint action plan is an important step. It is reflective of both governments' commitment to building on this plan to continually identify measures that can be taken to secure a "Smart Border". Canada's current and future security and prosperity are dependent upon a border that operates efficiently and effectively under all circumstances.

in the two investigations by the U.S. International Trade Commission in early May 2002.

Canada, with the support of the Canadian provincial governments and industry, is pursuing a two-track strategy to protect Canada's interests in this dispute. First, Canada is challenging the U.S. actions, including its legislation, regulations and determination in the trade investigations, in all available legal venues. It has launched several challenges to U.S. law and is taking measures before the World Trade Organization and NAFTA. At the same time, Canada is maintaining ongoing discussions with the U.S. government to determine whether there is a basis for a durable alternative to litigation to resolve this long-standing dispute.

P.E.I. Potatoes

On October 31, 2000, the U.S. Department of Agriculture (USDA) imposed restrictions on P.E.I. potatoes. This action followed confirmation by the Canadian Food Inspection Agency (CFIA) of the presence of potato wart in one field in Prince Edward Island. The USDA's measures also included restrictions on the movement of P.E.I. potatoes within Canada.

Canada maintained that the U.S. restrictions were scientifically unjustifiable and inconsistent with U.S. obligations under the North American Free Trade Agreement. Agriculture and Agri-Food Minister Lyle Vanclief and International Trade Minister Pierre Pettigrew raised the issue with their U.S. counterparts, and Prime Minister Jean Chrétien raised the issue with

On December 10, the Budget was tabled investing more than $1.2 billion in measures designed to make the border more secure, open and efficient. These funds provide:

- new technology to help the Canada Customs and Revenue Agency facilitate the passage of goods and people at border-crossing points;
- new Canadian multi-agency Integrated Border Enforcement Teams which work in cooperation with U.S. partners to coordinate intelligence and enforcement efforts along the Canada-U.S. border;
- advanced information-sharing technology to help Customs officers screen travellers arriving at airports and other border-entry points;
- better equipment for detecting explosives, firearms and other dangers without delaying the flow of legitimate commerce or tourism; and
- new secure Internet-based technology to ease Customs compliance for small business.

From the $1.2 billion, $600 million has been earmarked for a new program to improve infrastructure that supports major border crossings, such as highways and commercial vehicle processing centres. These infrastructure improvements will be done in cooperation with public and private stakeholders on both sides of the border.

On December 3, U.S. Attorney General John Ashcroft unveiled a US$31.5 million plan to improve security on the Canada-U.S. border. Two hundred army personnel will be used to patrol the air and reinforce intelligence and 400 National Guard troops will be dispatched to key crossings to help Customs officials to facilitate traffic flows at the northern border.

Also, on December 3, Minister Caplan, Solicitor-General MacAulay and U.S. Attorney-General Ashcroft signed a "Joint Statement on Cooperation on Border Security and Regional Migration", the main elements of which are reflected in the Smart Border Declaration.

Next Steps

Deputy Prime Minister Manley and U.S. Director of Homeland Security Tom Ridge met again in February and March 2002 to review progress towards the objectives established in the Smart Border Declaration. Regular consultation will take place to ensure that there is continued progress and achievement of goals as quickly as possible. This joint action plan is an important step. It is reflective of both governments' commitment to building on this plan to continually identify measures that can be taken to secure a "Smart Border". Canada's current and future security and prosperity are dependent upon a border that operates efficiently and effectively under all circumstances.

in the two investigations by the U.S. International Trade Commission in early May 2002.

Canada, with the support of the Canadian provincial governments and industry, is pursuing a two-track strategy to protect Canada's interests in this dispute. First, Canada is challenging the U.S. actions, including its legislation, regulations and determination in the trade investigations, in all available legal venues. It has launched several challenges to U.S. law and is taking measures before the World Trade Organization and NAFTA. At the same time, Canada is maintaining ongoing discussions with the U.S. government to determine whether there is a basis for a durable alternative to litigation to resolve this long-standing dispute.

P.E.I. Potatoes

On October 31, 2000, the U.S. Department of Agriculture (USDA) imposed restrictions on P.E.I. potatoes. This action followed confirmation by the Canadian Food Inspection Agency (CFIA) of the presence of potato wart in one field in Prince Edward Island. The USDA's measures also included restrictions on the movement of P.E.I. potatoes within Canada.

Canada maintained that the U.S. restrictions were scientifically unjustifiable and inconsistent with U.S. obligations under the North American Free Trade Agreement. Agriculture and Agri-Food Minister Lyle Vanclief and International Trade Minister Pierre Pettigrew raised the issue with their U.S. counterparts, and Prime Minister Jean Chrétien raised the issue with

President George W. Bush at the April 2001 Summit of the Americas in Quebec City.

On April 26, 2001, the CFIA and USDA finalized a set of conditions that provided P.E.I. with limited access to the U.S. market for the 2000 crop year. Both sides further agreed to continue discussions with a view to obtaining improved terms of access to the U.S. market for the 2001 and future crop years. On August 1, 2001, Canada and the United States reached an agreement detailing conditions for the 2001 and subsequent crops of P.E.I. potatoes. The three-year operational work plan provided much improved access, replacing the restrictive import conditions with science-based risk management measures including crop surveillance and laboratory testing. The CFIA continues to work with the USDA to resolve all remaining issues relating to the export of P.E.I. potatoes to the United States.

Wheat

The U.S. investigation of Canadian wheat trade policies and Canadian Wheat Board practices under Section 301 of the U.S. Trade Act of 1974 continued through 2001. During the year, at the request of the U.S. Trade Representative (USTR), the U.S. International Trade Commission (ITC) carried out a fact-finding investigation comparing competitive conditions for U.S. and Canadian wheat. The ITC collected information through surveys of U.S. industry, a public hearing and submissions (including briefs provided by the Government of Canada and the Canadian Wheat Board). In a January 2002 letter to the USTR, responding to the release of the ITC's report to the USTR, the Government of Canada noted that the ITC's findings did not support the North Dakota Wheat Commission's allegations of unfair trading by Canada, and reiterated that there is no basis for U.S. trade action against imports of Canadian wheat as requested by the petitioner. The Section 301 investigation concluded on February 15, 2002, with USTR's announcement that trade action, as had been sought by the North Dakota Wheat Commission, would not proceed. USTR did undertake to review, with U.S. industry, countervail and anti-dumping options, as well as issues related to access to the Canadian market, and to examine the possibility of a WTO challenge. Canadian authorities will continue to defend Canada's policies in the wheat sector, including responding to U.S. pressure in the WTO negotiations regarding the issue of state trading enterprises, and will closely monitor any developments emanating from the Section 301 outcome.

U.S. Farm Bill

U.S. federal agricultural and food policies are governed by various laws, many of which are considered, revised and renewed through an omnibus, multi-year Farm Bill. The current law, the Federal Agricultural and Reform Act of 1996, expires in September 2002.

On October 5, 2001, the U.S. House of Representatives passed its version of a Farm Bill which would cost about US$171 billion over 10 years. The House Bill would provide for significant increases in spending on trade-distorting forms of support. For example, the proposed Bill would extend eligibility for a new counter-cyclical program for grains and oilseeds, and re-authorize marketing loan and loan deficiency payments for those crops.

On February 13, 2002, the Senate passed its version of a new Farm Bill. The Senate version would provide for increased spending on production-distorting subsidies, reinstate abandoned ones (e.g. for honey) and extend them to new commodities such as peas and lentils. It also would include a counter-cyclical program which would provide the greatest assistance to producers of the main program crops (including wheat, barley, corn, soybeans) during low price periods. The Senate Bill would also require mandatory retail-level country-of-origin labelling for meats, as well as fruits and vegetables, and deny U.S. grading to U.S. meat obtained from Canadian animals slaughtered in the United States.

While the House and Senate versions have approved a similar amount of overall spending, there are significant differences in how the money would be spent. The two versions must be reconciled into a single bill through the Congressional conference process.

Canada has expressed serious concerns about the Farm Bill proposals, in particular, the increase in trade-distorting domestic support, and the provisions on meat grading and the mandatory country of origin labeling requirements. The dramatic domestic support increases run counter to the agreed objective in the WTO agriculture negotiations to achieve substantial reductions in trade-distorting domestic support.

Canada is examining carefully the consistency of the Farm Bill proposals measures with U.S. commitments under the World Trade Organization. We will continue to follow developments carefully and make our concerns known to Congress and the Administration as the legislation moves through Congress.

Agricultural Subsidies

Canada is increasingly concerned about the high and rising levels of domestic support to agriculture in the United States, especially to grains and oilseeds production, which contributes to the worldwide supply-demand imbalance that keeps prices down. Current proposals in Congress to further increase spending on trade-distorting forms of support and to extend such support to previously unsubsidized pulse crops are discouraging developments.

All WTO members are pursuing the objective of substantial reductions in trade-distorting domestic support, further to the WTO ministers' declaration in Doha; however, developments in the United States do not appear to be consistent with that undertaking. Similarly, all WTO members committed themselves in Doha to reductions, with a view to phasing out, of all forms of export subsidies. It is the position of Canada and many other WTO members that we also need to address the export subsidy elements of other forms of export assistance, such as export credits, market promotion and development activities, and certain types of food aid. Canada also remains concerned about the possibility of increased use by the United States of export subsidies in third-country markets for certain commodities.

Exports of Meat

Cattle producers in the United States have been pushing for mandatory country-of-origin labelling for meat. Such a rule would require cattle, for example, to be born and raised in the United States for the meat to be labelled as U.S. beef. Given the highly integrated nature of the North American red meat industry, mandatory country-of-origin labelling would increase the costs of buying and processing imported meat and put Canadian exports at a disadvantage compared with U.S. meat. For example, trade impediments would result from a cumbersome and onerous U.S. identity preservation system for tracking animals born in Canada but raised and slaughtered in the United States. U.S. packers, processors, retailers and foreign governments, including Canada, have opposed mandatory country-of-origin labelling prompting the U.S. government to conduct two studies in 2000 to analyse the potential impact of a mandatory country-of-origin labelling requirement. Both studies concluded that mandatory country-of-origin labelling labelling of meat is unlikely to provide any benefits to producers or consumers and is certain to impose costs on industry and government. Nevertheless, proposals were introduced in Congress regarding mandatory country-of-origin labelling for beef, lamb and pork in 2001. These proposals have been included in some versions of the new Farm Bill that Congress was still debating when this Report was prepared.

In addition, Congress is under pressure from domestic producers to discontinue U.S. Department of Agriculture (USDA) grading of imported beef, pork and lamb. A proposal to this effect was included in one version of the new Farm Bill. If implemented, this proposal would adversely affect Canadian exports and interfere with the growing integration of the North American red meat industries. Canada will continue to oppose elimination of USDA official grading for imported beef, swine and lamb.

Sugar Syrups

In 1999, U.S. Customs Service sought to reclassify sugar syrups so that the imports of the product would be classified under a tariff line subject to restrictive U.S. sugar tariff rate quotas. The U.S. Court of International Trade overturned this proposed reclassification in October 1999. In March 2000, the U.S. government and the U.S. Sugar Beet Association filed an appeal with the U.S. Circuit Court of Appeals of the U.S. Court of International Trade's ruling. On August 30, 2001 the U.S. Circuit Court of Appeals upheld U.S. Customs' proposed reclassification. The affected company has appealed the decision by requesting the Court to reconsider its findings.

There have been attempts to push legislation through Congress that would expand the scope of the U.S. sugar tariff quota to capture sugar syrups. A recent amendment attached to the Senate version of the Trade Adjustment Assistance bill, put forward by Senators Breaux and Thomas, was approved by the U.S. Senate Finance Committee. It would grant clear legal authority

to the Secretary of Agriculture to halt imports of products deemed to be produced solely to circumvent U.S. customs law without regard to due process or U.S. international trade obligations. The amendment would cover agricultural products contained in Chapters 17, 18, 19 and 21 of the Harmonized Tariff System.

Canada has intervened with the U.S. Administration and Members of Congress to express Canada's concerns about any attempts to legislate increased trade restrictions on sugar syrups. We have also expressed concerns about the broad scope and far-reaching implications of the proposed Breaux-Thomas amendment. The potential to reclassify a range of products into a trade-restrictive category without regard to established WTO procedures would constitute a clear breach of U.S. WTO obligations.

Electricity

As outlined in the U.S. National Energy Policy (Cheney Report), the U.S. Administration supports increased cross-border trade in electricity and reform of domestic mechanisms affecting trade, while respecting Canadian jurisdiction in areas such as reliability. Congressional efforts to restructure the sector and implement Administration initiatives remain stalled by concern arising from California's failed deregulation and disagreement over federal and state jurisdiction. Canada continues to strongly oppose proposals for U.S.-imposed continent-wide systems reliability standards. Proposed requirements to provide reciprocal access for retail sales have disappeared from the federal landscape, but Canada remains concerned with provisions excluding Canadian-origin products and hydroelectric power from U.S. renewable energy markets. In the absence of federal legislation, states may proceed with initiatives inconsistent with the trade agreements, potentially affecting access for Canadian exporters. Canadian advocacy in this sector has raised U.S. awareness of a North American electricity market and the impact that discriminatory measures could have on this market.

While ongoing restructuring may create risks for Canadian electricity suppliers in the U.S. market, opportunities for increased trade are also available, influenced by new markets and market structures, innovation in services and expanding energy demand.

Hemp Products

On October 9, 2001, the U.S. Drug Enforcement Agency (DEA) published regulations regarding hemp foods and oil. These rules, which were effective immediately, ban hemp food products that use ingredients (hemp seed or oil) containing any tetrahydrocannabinol (THC) and require hemp body care companies to file for exemptions with the DEA to secure hemp oil imports. Hemp food companies were given a 120-day grace period to dispose of inventories, and all consumption was immediately banned. Any person who, as of October 9, 2001, possessed a THC-containing hemp product not exempted from control under this interim rule had until February 6, 2002, to dispose of the product in the manner described in the document. On February 7, 2002, the DEA extended the grace period for an additional 40 days, until March 18, 2002.

Interested parties were given until December 10, 2001, to comment on the new rules. Canada submitted comments on December 6, 2001. If the DEA determines, based on comments received, that a modification of this interim rule is warranted, such modification will be specified in the final rule. The Government of Canada is very concerned with these actions. It will continue to consult closely with Canadian industry on the matter and make representations to avoid any future trade problems.

MONITORING DEVELOPMENTS AFFECTING CANADIAN INTERESTS

Record of Understanding on Agriculture

The December 4, 1998, Canada-U.S. Record of Understanding (ROU) and Action Plan has continued to contribute to the management of bilateral agricultural trade relations. The Consultative Committee on Agriculture established under the ROU met twice in 2001, as did the Provinces/States Advisory Group. Intensified communications resulting from these meetings have helped both countries to better understand bilateral trade issues and have accelerated work to define solutions to emerging problems.

Real benefits to both countries have resulted from these cooperative efforts. For example, Canadian and U.S. agencies responsible for regulating pesticides

have agreed on work plans aimed at increasing information exchange and harmonizing their regulatory systems. Other positive aspects of the ROU include:

- the in-transit grain rail program, which moved 10 223 rail cars (about 941 000 tonnes) of U.S. wheat, barley and oats through Canada between January and October 2001, compared with 7511 rail cars (about 691 000 tonnes) in all of 2000 and 6998 rail cars (about 650 000 tonnes) in 1999;
- the joint publication of data concerning the U.S. and Canadian cattle inventories; and
- the expansion of the Restricted Feeder Program (formerly known as the Northwest Cattle project) to include additional states, with the result that imports under the program during the 2000-2001 import season reached a new high of 209 480 head of cattle.

Under the Action Plan, both sides have agreed to remove a range of measures that restrict access for livestock, equine semen, horticultural products and nursery stock. The work on minimizing the trade effects of regulatory requirements has become an even greater priority in the wake of the September 11 terrorist attacks and the subsequent moves by both Canada and the United States to enhance the security of their respective food supplies.

Forest Certification

There is an ongoing demand in the U.S. market for forest products that are certified as having been manufactured using wood that comes from sustainably managed forests. The Canadian industry is endeavouring to address this demand, using one or more of the four certification schemes currently available or under development in Canada.

Canada is broadly supportive of certification as a voluntary, market-based tool to promote sustainable forest management. However, we want to ensure that certification is not used as a market access barrier. In particular, Canada would be concerned by any measure requiring mandatory labelling for forest products based on non-product-related process and production methods. Also of concern are procurement policies that specify that all product must carry the label of one specific certification scheme to the exclusion of other equivalent approaches. As well, Canada remains vigilant to protect against raw material specifications based on local conditions or inappropriate criteria. We will continue to monitor our access to key markets with a view to ensuring that certification remains a voluntary marketplace activity and that criteria consistent with Canadian forest values are used to evaluate Canadian products.

Certification best supports sustainable forest management when all equivalent certification schemes are recognized in the market. For this reason, we support those who propose equivalency and mutual recognition of various similar certification schemes.

Industrial Alcohol

United States regulations require that all industrial alcohol must pass through a U.S. registered Distilled Spirits Plant (DSP) for testing to avoid an excise tax of $13.50 per proof gallon on all alcohol entering the U.S. market. Because most American manufacturers of industrial alcohol are already recognized as DSPs, this situation provides an unfair competitive advantage for U.S. producers, and allows U.S. DSPs to acquire privileged information about their Canadian competitors. Canadian officials have conveyed to the Office of the U.S. Trade Representative the view that the DSP system is not consistent with U.S. obligations under NAFTA and the WTO Agreements with respect to national treatment and conformity assessment procedures. Discussions with the U.S. government are ongoing in an effort to resolve this issue.

U.S. State Taxation Issues

Michigan

Imposition of Michigan's Single Business Tax has been resolved favourably for both manufacturers and transportation firms, with compromise solutions agreed to by the major industry associations in Canada. Although some tax will be collected by Michigan, the amount of tax collected and the administrative burden will be minimal.

Canadian firms must be aware of their tax liability in Michigan. For more information, please visit the Michigan treasury Web site (*www.treasury.state.mi.us/lawrules/rabs/rabindex.htm*).

Ohio

A bill in the Ohio House of Representatives, HB405, would deny a deduction of payments for royalties and

interest made by corporations headquartered in the state, including payments made to entities outside the United States. Interest and royalty payments paid by a foreign subsidiary to a Canadian parent are generally taxable in Canada, which raises the potential for double taxation. Canada is concerned with this bill for the impact it could have on Canadian companies operating in Ohio and the considerable uncertainty it would create. An Ohio Senate version of the same bill does not contain this provision.

Pennsylvania

State taxes, including the Capital Stock/Franchise Tax, the Corporate Net Income Tax and the Gross Receipts Tax, have been applied to Canadian trucking companies retroactive to 1992. Only income-based taxes are recognized by Revenue Canada as creditable against income tax in Canada. The imposition of taxes that are not based on income carries an element of double taxation that has a negative impact on Canadian trucking companies with business in Pennsylvania. Moreover, Canada is also concerned with the retroactive imposition of taxes on a somewhat arbitrary basis, as there is evidence to suggest that the amount of tax claimed differs considerably across firms of roughly similar profiles and business volumes in the state.

The Gross Receipts Tax was abolished by the state in 1998, and the Capital Stock/Franchise Tax, called a "job killer" by the previous governor, is being phased out, but not until 2008. Canada has made representations to the state that, in addition to our concerns above, the relatively small amount of tax claimed does not justify the significant administrative burden either for the state or for the firms involved.

Marine Mammal Protection Act (MMPA)

The U.S. Marine Mammal Protection Act prohibits trade in marine mammal products regardless of a species' conservation status. It therefore appears to be inconsistent with U.S. international trade obligations. For example, under the Convention on International Trade in Endangered Species of Wild Fauna and Flora (CITES), neither ringed nor harp seals are considered threatened or endangered, and therefore no monitoring or trade restrictions are justified on the movement of products from either species. However, under the MMPA, both species are restricted, so that no imported product made from individuals of these species is allowed into the United States. Canada has communicated its concerns to the U.S. Administration.

OTHER ISSUES

Customs and Administrative Procedures

Customs officials from both Canada and the United States continued work on initiatives under the Shared Border Accord. These included the promotion of programs for low-risk travellers, simplifying the process for traders of low-risk commercial goods, and exploring the use of technology and the possibility of joint inspection facilities. The NEXUS pilot, for travellers pre-approved by Canadian and U.S. inspection agencies, continued with an evaluation being carried out. A positive evaluation result is expected to lead to expansion of the NEXUS program. As well, a report, *Building a Border for the 21st Century*, jointly authored by Canada and the United States, was produced outlining the discussions that took place during the two meetings of the Canada-U.S. Partnership (CUSP).

Further progress on customs and administrative procedures has been shaped by the terrorist attacks of September 11, 2001. Both countries are committed to a secure border that will not negatively affect the flow of legitimate trade and travel. This commitment was underlined in December 2001 with the signing of the Smart Border Declaration by Canada's Minister of Foreign Affairs and the Director of Homeland Security for the United States.

Intellectual Property

Under Section 337 of the U.S. Tariff Act of 1930, imported products that are alleged to infringe upon U.S. intellectual property (IP) rights can be barred from entering the United States by the U.S. International Trade Commission. Section 337 provisions contain more direct remedies against alleged infringers than those available in U.S. domestic courts, and the administrative procedures in the U.S. International Trade Commission can be more onerous. U.S.-based alleged infringers face proceedings only in the courts, whereas non-U.S.- based importers may face proceedings both in the courts and the U.S. International Trade Commission.

In 1989, a GATT panel found that Section 337 violated GATT obligations. The Uruguay Round implementing legislation has removed some of the inconsistencies with new WTO Trade-Related Aspects of Intellectual Property Rights obligations. However, Section 337 complaints are still being brought against Canadian companies, which thereby face additional procedural burdens in defending against allegations of intellectual property infringements. The Government of Canada will continue to monitor specific cases closely, including potential international trade disputes on the matter, in order to determine what steps might be taken to ensure that Canadians are treated in accordance with U.S. international trade obligations.

Trade Remedies

The Government of Canada continues to monitor trade remedy developments in the United States in order to ensure that any new rules, and the implementation of existing ones, conform with U.S. international trade obligations. In this regard, Canada made specific representations on regulations regarding Section 29 of the Crude Oil Windfall Tax Act of 1980, which directly subsidizes U.S. coal exports; on regulations implementing the Agricultural, Rural Development, Food and Drug Administration, and Related Agencies Appropriations Act of 2000 ("Byrd Amendment"), which provides for the distribution of anti-dumping and countervailing duties to domestic producers afforded import protection by such duties; on a proposed modification of the Emergency Steel Loan Guarantee Act of 1999; on proposed changes to International Trade Commission procedures for conducting a Section 201 or safeguard investigation; on Canadian policies covering the wheat sector, in the context of the investigation under Section 301 of the U.S. Trade Act of 1974; and on several anti-dumping, countervailing and safeguard investigations conducted by the United States.

Trade Remedy Investigations

In 2001, four anti-dumping investigations were initiated and conducted by the United States on imports from Canada: softwood lumber, mussels, tomatoes and steel wire rod. All four were still active at the end of 2001. In addition, countervailing duty investigations were initiated on imports from Canada of softwood lumber and steel wire rod, and these also were still ongoing at the end of the year.

Tomatoes

At the time this Report was prepared, the U.S. International Trade Commission was continuing its analysis of alleged injury to the American greenhouse tomato industry. Public hearings on this issue were held on February 21, 2002 and the final decision by the ITC is expected in early April 2002. Canadian tomato exports to the U.S. were valued at $244 million in 2000. A final anti-dumping duty order would have the greatest impact on producers in British Columbia, who export 80% of their tomato crop to the U.S. The Government of Canada continues to monitor the investigation and to make representations as necessary.

Steel

On March 5, 2002, U.S. President Bush announced that the U.S. would impose additional tariffs on imports of fourteen specific steel products further to the recommendations of the U.S. International Trade Commission. Imports from Canada, and other countries with whom the United States has trade agreements, such as Mexico, Israel and Jordan, were excluded from any restrictions, as were imports of steel from developing countries.

The decision follows the recommendations made by the U.S. International Trade Commission (ITC) on December 7, 2001, which called for trade restrictive action on imports of a number of steel products, including several from Canada. The ITC had conducted a safeguard investigation in response to a request made by the U.S. Trade Representative in June 2001. Canada consistently and forcefully argued throughout the investigation, and through the U.S. Administration's consideration of its response, that restrictions on imports from Canada were not warranted. The Canadian Government, industry and unions all conducted an extensive advocacy campaign in the United States, aimed at the U.S. Administration, Congress, and the private sector. Canada argued strongly that steel imports from Canada are not contributing to any injury to the U.S. industry and therefore should not be subject to any import restrictions.

Restrictions on steel exports to the U.S. would significantly disrupt the operation of the integrated North American steel market. In 2001, Canadian steel exports to the United States were valued at $3.6 billion.

Government Procurement

Canada will continue to press the U.S. government to further open its procurement markets to Canadian suppliers. Currently, U.S. government exceptions under NAFTA and WTO procurement agreements prevent Canadian suppliers from bidding on a broad range of government contracts in sectors of key importance. Especially onerous are the set-aside programs for small and minority-owned businesses and the Buy American provisions. In addition, both long-standing and ad hoc legislative provisions, as well as conditions attached to funding programs, impede access for Canadian suppliers. The need for progress in both assuring and improving access for Canadian suppliers at the U.S. federal, state and local levels remains a key issue for provincial governments in determining whether to offer to open Canadian provincial and local government markets.

Small Business Set-Asides

The Government of Canada remains concerned about the extensive and unpredictable use of exceptions to the NAFTA and WTO agreements on government procurement for small business set-asides. Canadian suppliers face the ever-present possibility that government markets that they have successfully developed and supplied competitively will subsequently be closed through the application of the set-aside exception. The definition of a U.S. small business varies by industry, but is typically an entity with less than 500 employees in a manufacturing firm (up to 1500 employees in certain sectors) or annual revenues of up to US$17 million for services firms — determined by NAICS (North American Industry Classification System) code. Recently, U.S. federal departments and agencies have not been meeting their target of awarding 23% of contract dollars to small business. This has already resulted in new directives on enforcement of the existing programs and may lead to pressure to create new programs. In addition, the U.S. government requires contractors and major subcontractors on projects worth more than US$500 000 to include plans to subcontract work to U.S. small business. Canada is concerned that the use of such subcontracting plans impedes Canadian access to the U.S. market. We will continue to press the U.S. Administration on this matter.

Buy American

Buy American provisions are applied extensively to U.S. federal government procurement that is not covered by the NAFTA or the WTO. Since these trade agreements require equal treatment of Canadian offers only on direct purchases by the U.S. federal government, a wide range of other federal government procurement contains Buy American provisions.

Department of Defence Procurement

Under the Canada-U.S. Defence Production Arrangement and the Defence Development Sharing Arrangement, Canadian industry has access to a huge market for equipment and R&D. This relationship requires continuous vigilance and maintenance to prevent erosion, whether intentional or inadvertent.

Buy American Provisions in Federally Funded Sub-Federal Procurement

Buy American provisions are attached by the U.S. federal government to federally funded sub-federal procurement (i.e. by making such provisions a condition of funding to state and municipal organizations). Canada continues to seek improvements to the limited access available to this important U.S. procurement market, which includes transit, highway and aviation projects.

Almost all large transportation contracts in the United States are federally funded, but they are administered by state and local government or private sector organizations. The Transportation Equity Act for the 21st Century (known popularly as TEA-21) provides funding for these projects through fiscal year 2003. The Federal Highway Administration (FHWA) and Federal Transit Administration grant TEA-21 funds to state and local governments and transportation authorities for transportation projects on condition that U.S. material and equipment are used. Projects funded by the FHWA require all iron and steel products and their coatings to be 100% U.S.-manufactured. Projects funded by the Federal Transit Administration require all steel and manufactured products to have 100% U.S. content and be 100% U.S.-manufactured. Rolling stock (trains, buses, ferries, trolley cars, etc.) components must have 60% U.S. content, with final assembly occurring in the United States. The codification, in 1998, of a definition of "final assembly," which

was formerly left to the discretion of the procuring organization, has resulted in a further narrowing of the opportunities for Canadian suppliers to participate in such projects.

Similar conditions prevail for airport projects that receive funds from the Federal Aviation Administration as authorized by the Airport and Airways Facilities Improvement Act. Such projects require that all steel and manufactured products have 60% U.S. content and that final assembly occur in the United States. Canada will continue to press for improved access to procurement markets in these areas.

State and Local Government Preferences

A wide variety of procurement preferences exist at the state and local levels. For example, in 2000, New York State amended legislation resulting in the addition of Ontario and Quebec suppliers to a list of several U.S. states whose suppliers are excluded from New York State procurement. Ontario and Quebec suppliers were removed from this list in 2001. In addition, many U.S. federal government Buy American provisions are included in state and local procurement when federal funding is provided. Canada remains concerned that access for Canadian suppliers is constrained and unpredictable as a result of these preferences. Canada will continue to press for elimination of U.S. state and local level preferences.

Legislative and Regulatory Changes

Regulations in civilian and defence procurement, which can affect market access for Canadian suppliers, change constantly. Canada continues to press the United States to clarify and resolve potential inconsistencies between its NAFTA obligations and certain acquisition procedures that appear to limit Canadian participation. These include simplified acquisition procedures for all procurement under US$100 000 and those used for commercial items to a value of US$5 million. Canada is also concerned about the propensity of U.S. legislators to incorporate restrictive procurement provisions into legislation, such as appropriations acts, on an ad hoc basis. Often relating to specific products, such action appears to be taken without full consideration of the potential for inconsistency with international trade obligations.

IMPROVING ACCESS FOR TRADE IN SERVICES

Financial Services

The Gramm-Leach-Bliley Act, passed in 1999, is the most important piece of financial services legislation enacted in the United States in decades. The act allows foreign financial institutions to become financial holding companies and to engage in activities that they could not engage in before. With respect to the cross-border provision of services, Canada continues to seek a level playing field in securities, and it continues bilateral discussions with the United States on this. Further, as required under the NAFTA, Canada, the United States and Mexico meet annually to address financial services issues.

Telecommunications

Some Canadian services providers have encountered problems and lengthy delays in obtaining licences to provide telecommunications services in the United States. Consequently, Canada will continue to carefully monitor U.S. implementation of its WTO commitments with respect to telecommunications services to ensure that Canadian services providers are subject to timely and transparent licensing procedures.

Shipping

A number of maritime laws (collectively known as the Jones Act) impose a variety of limitations on foreign participation in the U.S. domestic maritime industry. Canada's particular concerns relate to the "U.S.-build" requirement, which precludes the use of Canadian-built vessels in U.S. domestic marine activities. In international shipping, there are limitations on foreign ownership of vessels eligible for documentation in the United States. In addition, several subsidies and other support measures are available to operators of U.S. vessels. These restrictions (coupled with the defence-related prohibitions of the Byrnes-Tollefson Amendment) limit Canadian participation in U.S. shipping activities.

Maritime transportation services will likely form part of the discussions in the current negotiations on services in the WTO. Canada will continue to use every appropriate opportunity to raise the issue of U.S. limitations on maritime transportation services that adversely affect Canadian interests.

Temporary Entry

Cross-border trade and the facilitation of temporary entry to the United States remain priority issues for trade in services. Canada continues to discuss broader border management issues on an ongoing basis with Canadian services providers and the United States, through a variety of bilateral mechanisms including the Shared Border Accord, Border Vision and the Canada-U.S. Partnership.

Section 343 of the U.S. Illegal Immigration Reform and Immigrant Responsibility Act would require any alien seeking U.S. employment as a health care worker to present a certificate from a U.S. credential-issuing organization verifying the person's professional competency and proficiency in English. An interim rule is currently in place that affects only those health care workers seeking admission to the United States on a permanent basis. An indefinite waiver of inadmissibility for health care workers seeking temporary entry remains in effect pending final implementation of the regulations. However, this waiver is a temporary solution, and Canada continues to press its view to the U.S. Administration and Congress that the duplicative certification requirements of Section 343 violate U.S. NAFTA obligations. Our ultimate goal is to see the U.S. Administration maintain a permanent waiver of inadmissibility for health care workers seeking temporary admission to the United States. There has been no recent action on Section 343 by the United States. Canada continues to pursue the issue.

STANDARDS-RELATED MEASURES

Canada continues to engage in a constructive dialogue with the United States, principally in the NAFTA Committee for Standards-related Measures, to urge that national regulatory burdens on industry be minimized while allowing industry to self-regulate in the context of an increasingly integrated North American market.

The four NAFTA sectoral subcommittees — automotive, land transportation, telecommunications and textile labelling — also provide excellent forums for trilateral cooperation in the area of standards and regulations. The land transportation and textile labelling subcommittees are pursuing a work program intended to harmonize standards and facilitate trade; they have achieved substantial progress in the area of driver/vehicle compliance for trucks and the care labelling of textile goods, respectively. In the telecommunications and automotive sectors, where standards measures have been generally complementary, the subcommittees are pursuing further bilateral cooperation, along with increased coordination of activities in international forums.

Canada is seeking more complete implementation by the United States of its NAFTA and WTO sub-federal commitments, with a view to the upgrading or modernization of U.S. sub-federal standards measures, complementing the volume and variety of our trade in manufactured goods. Canada is also working to enhance bilateral dialogue at the provincial and state level in order to increase cooperative activities in the area of standards and regulations development.

Finally, Canada will continue to encourage cooperation with the United States in the development and use of voluntary consensus standards for the North American market as a substitute for national regulatory requirements. These standards initiatives will be joined by moves designed to provide appropriate conformity-assessment services.

Mexico

Overview

Since the mid-2000 historic election of President Vicente Fox, the Mexican government has continued its attempts to push various reform measures through an opposition Congress. Attracting foreign investment is a priority for the Fox administration, along with job creation, fiscal reform and elimination of the budget deficit, government restructuring, further privatization, further reduction of inflation, restoration of credit markets and a more equitable redistribution of wealth. The fundamental building block of economic stability has been assisted by the stabilization of inflation, which for 2002 has been forecast to reach a record low of 4.5%, possibly dropping to 3% in 2003. Foreign direct investment flows into Mexico have continued apace, doubling in 2001 to a record estimated US$22 billion. Risks include the continued slow pace of necessary economic and political reforms, and the timing of the U.S.-led recovery. Another key variable is the price of oil, as petroleum continues to account for over one third of the government's revenue.

With an economy increasingly in step with the North American business cycle, Mexico has had to adjust to the general downturn. Growth in gross domestic product (GDP) fell to around zero in 2001, a steep decline from the 2000 rate of 7.1%. For 2002, there should be renewed growth projected at 1.7%, as the heavily export-based economy revives; for 2003, GDP growth may reach 4%. Imports, which dropped 4.1% in 2001, should see a 1% growth rate in 2002, with exports (which dropped 3.9% in 2001) increasing 2.4%.

Mexico's strategic trade liberalization policy, initiated a decade ago, has consolidated its position as a global trading hub. It has now established a wide network of agreements that provide it with preferential access to over 30 countries, including those of the European Union. This network accounts for more than 60% of the world's GDP and provides preferential access to a potential market of over 870 million consumers.

In spite of these achievements, more than 85% of Mexico's trade remains with the U.S. Implemented in 1994, the NAFTA has spurred Mexican economic and trade development. Canada-Mexico two-way trade soared from $5.6 billion in 1994 to $14.6 billion in 2001; in the same period, Canadian exports more than doubled from $1.1 billion to $2.5 billion. Canada is Mexico's second-largest export market and trading partner.

With respect to foreign direct investment, Mexican investment in Canada remains low at $132 million in 2000. Canadian investment, however, has tripled since 1994, reaching $3.4 billion in 2000. More than 50% of Canadian investment is in manufacturing.

Canada has an increasingly broad relationship with Mexico. While implementing the NAFTA has been a priority, it represents only one aspect of this expanding bilateral relationship. Contacts between heads of government and ministers are increasingly frequent. With Mexico playing host to Asia-Pacific Economic Cooperation meetings in 2002, these relations will continue to be strong.

Continued market expansion and increased penetration potential will keep export attention focused on priority sectors, including energy equipment and services, agri-food, automotive and auto-related industries, environmental technologies, and information and communications technologies. Under the NAFTA, as of January 1, 2003, all tariffs will be eliminated on trade in originating goods between Canada and Mexico except for tariffs on beans and corn, which will be eliminated in 2008, and on dairy, poultry and egg products, which were excluded from the agreement with Canada.

Market Access Results in 2001

- As part of the NAFTA tariff acceleration exercise, on January 1, 2002, Mexico eliminated tariffs for certain automobiles, trucks and wood pulp, railway stock parts, and graders and levellers a year ahead of schedule.
- The Government of Canada and the governments of Quebec, Ontario, Manitoba, Saskatchewan and Alberta have joined efforts, in a pilot project, to offer a new service for Canadian agri-food exporters at the Mexico-U.S. border. The service, officially launched on October 30, 2001, consists of the presence of a full-time border clearance representative stationed at Nuevo Laredo, Mexico, to ensure that Canadian companies are well prepared to meet Mexican requirements. This individual will also be available to ensure that any difficulties that do occur are resolved quickly, so that Canadian agri-food products can move more smoothly across the border.

Canada's Market Access Priorities for 2002

- Continue representations to remove the ban on P.E.I. and New Brunswick seed potatoes and for a resumption of trade based on the 1998 bilateral agreement.
- Clarify Mexican requirements for certification of processed foods.
- Continue discussions for improved Canadian access for frozen french fries and dry beans.
- Monitor Mexico's implementation of the elimination of duty drawbacks for final products being exported to Canada, which began on January 1, 2001, in particular the sectoral promotion programs (Prosecs) established to compensate for the elimination of duty drawbacks.
- Secure the implementation by Mexico of a mutual recognition agreement to allow Canadians to provide engineering services in Mexico.
- Continue to advocate in favour of a stronger and wider mandate for the country's national energy

regulatory agency (CRE), which will level the playing field for Canadian energy investors facing the dominant market power of the state-owned energy companies in Mexico.

- Continue to urge Mexico to finalize its list of services excluded from the NAFTA government procurement chapter, to monitor the use of national content requirements in government procurement in Mexico, and to ensure that the National Petroleum Utility (PEMEX) and the National Electricity Utility (CFE) comply with NAFTA disciplines on government procurement.

IMPROVING ACCESS FOR TRADE IN GOODS

Acceleration of Tariff Elimination for Canadian Goods Exported to Mexico

The NAFTA provides for the eventual elimination of most duties on goods traded between its three members by January 1, 2003. Article 302 of the NAFTA provides for accelerated elimination of duty on goods traded under the Agreement, subject to consultation and agreement between the governments. Following consultation with the private sector, Canada and Mexico agreed to a fourth acceleration exercise that eliminated customs duties as of January 1, 2002, on most motor vehicles, wood pulp, railway stock parts, and graders and levellers. Under the NAFTA, these duties were originally scheduled to be eliminated on January 1, 2003. Additionally, Mexico has agreed to eliminate duties on a series of goods that, as a result of the Mexico-European Union Free Trade Agreement, are now free of duty for the EU.

Seed Potatoes

Canada and Mexico concluded a bilateral phytosanitary agreement in 1998. The agreement worked well for two years. However, in December 2000 and January 2001, Mexico imposed bans on imports of New Brunswick and P.E.I. potatoes on alleged phytosanitary grounds. Canada has been making high-level representations objecting to these recent actions. Our position is that there is no scientific justification for these measures. Over the last year, agreement has been reached on the establishment of a technical committee to address these issues. We will continue representations to Mexico to allow trade from all provinces to resume under terms of the 1998 agreement.

Processed Food Certification

Canada and Mexico agreed at the September 2000 meeting of the WTO Committee on Sanitary and Phytosanitary Measures to hold further bilateral discussions on Mexico's certification requirements for processed food. This continues to be a priority for Canada, as we need to clarify Mexican requirements for some processed foods and discuss a range of related issues. Canada has engaged the services of a border clearance representative to assist with border clearance of processed foods, but documentation remains problematic and changes are frequent.

Frozen French Fries

Under the NAFTA, Mexico established a TRQ on french fries with an over-quota tariff of 20%. This tariff is due to be eliminated on January 1, 2003. Demand for frozen potato products in Mexico, especially from food services chains, has been growing rapidly and has been supplied by imports. However, market access for frozen french fries has been limited by the small size of the TRQ, while the 20% over-quota tariff imposes unnecessary costs on importers and consumers. Canada has raised this issue with Mexico on several occasions and will continue bilateral discussions aimed at obtaining better market access for this product.

Dry Beans

Under the NAFTA, Canada was allocated a TRQ for dry beans. Unfortunately, Mexico has not administered the quota allocation process in a transparent way. Canadian exporters are concerned that their ability to fill the quota has been affected both by the uncertainty associated with delays in quota allocation and by the resulting short time frame for delivery of product to market. Some progress was made on this issue in 2000, when Mexico agreed to implement three auctions a year for the allocation of the dry bean TRQ. However, once again there were delays in the auctions and pressures from Mexican industry for protectionist measures. Canada will continue to advocate for increased transparency and predictability in the auction system and for the possibility of maintaining a continuously open market throughout the year.

High Fructose Corn Syrup

On January 2, 2002, the Mexican government introduced a point-of-sales tax on soft drinks containing sweeteners other than cane sugar. This tax effectively closes the door to exports to Mexico from Canada's primary high fructose corn syrup producer as soft drink manufacturers in Mexico switch to cane sugar as their principal sweetener. Canadian exports of high fructose corn syrup to Mexico have been significant in recent years and were expected to increase in 2002. Canadian corn producers will be adversely affected as well. The tax also raises questions as to its consistency with Mexico's international trade obligations. On March 5, 2002, President Fox announced a seven month suspension of the tax using special powers allowed him under the Constitution. The seven month time frame will allow the government to put into place its new National Sugar Policy, which will be designed to stimulate the recovery of the Mexican sugar sector. The Government of Canada had already made several representations to the Government of Mexico outlining its concerns regarding the tax and will continue to follow the issue closely and intervene as necessary.

Customs-Related Issues

Mexico requires that all goods, prior to entering the country, be customs-cleared and have any duties paid on the U.S. side of the border, adding extra time and costs to all shipments. Mexico also currently lacks an expedited process to deal with the movement of small packages and courier goods across its border. Canada will explore ways to deal with systemic border issues. In the case of agricultural products, Canada has established a border clearance representative to assist with border clearance; it has also reached agreement with Mexico to hold further consultations on opportunities to exchange information and to explore the potential for cooperation on border management issues, with the goal of improving transparency and efficiency. In the case of meat products, delays at the border and product rejections have been more frequent recently due to changes in the application of Mexican sanitary standards (NOMs). Animal health products have also been affected. The Canadian Food Inspection Agency and embassy officials have met with Mexican representatives to address these concerns, but resolutions to the problems have been slow in coming.

Elimination of Duty Drawbacks on January 1, 2001

As of January 1, 2001, Mexico phased out the duty-drawback system in order to comply with its obligations under NAFTA Article 303. The obligation effectively put an end to the duty-free import status for inputs from non-NAFTA countries that were subsequently exported to Canada and the U.S. In order to offset the potentially devastating effects on the maquiladora industry, Mexico instituted a system of sectoral promotion programs (Prosecs), reducing duties on a most-favoured-nation basis on various non-NAFTA country inputs used in the maquiladora industries. Canada will continue to monitor the elimination of the duty drawbacks and the use of the Prosec system.

Mexican Mandatory Technical Regulations

Mexico maintains an elaborate system of mandatory technical regulations knowns as NOMs. The Federal Metrology and Standardization law of 1992 laid the foundation for Mexico's system for standards and mandatory technical regulations. Under the system, standards development is coordinated by the trade and industry ministry (Ministry of the Economy or Economia). Each year, Economia issues a national standardization plan that outlines areas where ministries intend to amend or add technical regulations and standards. Standards development activities not listed in the annual standardization plan must wait for the next year's cycle to commence. Canada continues to monitor the establishment and implementation of new and existing mandatory technical regulations in Mexico, in particular where there is a potential for negative impact on Canadian exports.

IMPROVING ACCESS FOR TRADE IN SERVICES

Professional Services

In June 1995, the engineering professions of the NAFTA parties signed a mutual recognition agreement (MRA) on the licensing and certification of engineers. However, this agreement has not been implemented on a trilateral basis due to lack of support in the United States. (Only Texas has taken steps to implement the MRA.) The relevant engineering bodies of Canada (the Canadian Council of Professional Engineers [CCPE])

and Mexico have been ready to implement the agreement for over two years. In the absence of consensus among U.S. engineering interests, the CCPE and its Mexican counterpart have decided to implement on a bilateral basis. This was confirmed by an exchange of letters between our respective trade ministers in early 1999. Canada will work with Mexico to ensure that the bilateral agreement is implemented in 2002.

Trucking

Under Chapter 12 (cross-border trade in services) of the NAFTA, the United States agreed to open its border states (Texas, Arizona, New Mexico and California) to Mexican trucks carrying international cargo by December 18, 1995, and to open its entire territory to them by January 1, 2000.

However, citing safety concerns, the United States refused to approve any new applications from Mexican trucking firms for operating authority in the United States. Following a NAFTA panel decision in favour of Mexico in November 2001, the U.S. reached domestic agreement on a measure that will give Mexican truckers wider access to U.S. territory. The accord may achieve the twin goals of assuring the safety of Mexican trucks operating in the U.S. and honouring NAFTA trade obligations, but the Mexican government will need time to evaluate the implementation of the U.S. decision. Canada expects that Mexico will cooperate fully in ensuring that Canadian trucks will be able to cross the U.S.-Mexico border and have full access to the Mexican trucking services market, as required by the NAFTA.

In the meantime, Canadian trucking companies continue to enjoy successful business relationships with Mexican trucking companies. Access to Canada for Mexican and American cross-border trucking services will remain open, provided that trucks meet Canada's transportation requirements, especially with respect to safety.

OTHER ISSUES

Investment Climate in Mexico

Since 1994, Mexico has implemented a series of regulatory and legal reforms designed to provide more legal certainty and transparency to both domestic and foreign investors. Mexico has also signed numerous reciprocal investment protection agreements. While welcoming these reforms and the Administration's commitment to improving investor confidence, Canadian companies continue to ask for improvements in the Mexican investment climate, in particular with respect to the complexity and lack of transparency of the Mexican legal, tax and procurement systems and to personal security issues. Canada will continue to monitor Mexico's progress toward more transparent and consistent legislation and regulation for Canadian investments in Mexico. Canada will also monitor further investment opportunities for Canadian companies in the Mexican energy sector and the strengthening of the Mexican energy regulator (CRE).

Government Procurement

According to NAFTA Annex 1001, Mexico should have developed, consulted with other parties and completed its list of excluded services by July 1, 1995. This list is still pending, creating uncertainty for Canadian business. Canada will continue to press Mexico to finalize its schedule of excluded services as early as possible.

The implementation of the NAFTA has improved the transparency and openness of the Mexican procurement process. However, Canada would like to work with Mexico to resolve certain concerns that have been raised, including those over pressures in Mexico for local subcontracting.

Mexico negotiated set-asides from full NAFTA procurement coverage for the state oil (PEMEX) and electricity (CFE) firms for a transitional period (until January 1, 2003). Canada will continue to monitor Mexico's application of these set-asides to ensure that Canadian companies can fully benefit from procurement by these two state-owned companies.

Trade Data Reconciliation

The significance of commercial relationships is measured to a large extent by the size of trade flows. However, statistics produced by countries on their merchandise trade with the rest of the world frequently differ from the statistics published by their trading partners. These differences reflect legitimate conceptual differences between import and export statistics, as well as possible errors. Discrepancies between Canadian and Mexican statistics are significant and increasing. For this reason,

agencies from Canada and Mexico continue to carry out reconciliation exercises to identify and quantify the causes of the differences in merchandise trade statistics reporting.

Free Trade Area of the Americas (FTAA)

Canada is one of the 34 democratic countries of the hemisphere engaged in negotiating the Free Trade Area of the Americas. The FTAA negotiations, which were launched in April 1998, hold the potential to create the world's largest free trade area, with 800 million people and a combined gross domestic product of nearly $17 trillion. The FTAA will build on Canada's free trade ties with the United States, Mexico, Chile and Costa Rica, and its expanding links elsewhere in the hemisphere, allowing Canada to take full advantage of emerging hemispheric markets. The FTAA will co-exist with pre-existing agreements such as the NAFTA. This means that Canada's trade with the United States and Mexico will continue to be governed by the NAFTA. The FTAA would substitute for the NAFTA in these relations only if all three parties agreed. Even excluding Canada's NAFTA partners, the region is already a $3.7-billion export market for Canada, and it is the destination for $44 billion in Canadian direct investment (representing 14.6% of Canada's total direct investment abroad). The negotiations are to conclude by 2005.

The origins of the FTAA initiative date back to the first Summit of the Americas, held in Miami in December 1994. The Summit process was established to strengthen cooperation among the community of nations in the Americas, with the objective of promoting prosperity, democracy and development throughout the hemisphere. Detailed plans of action were endorsed by leaders at the Miami, Santiago and Quebec City Summits, addressing education, democracy and human rights, economic integration and free trade, poverty and discrimination, and the environment. At the Quebec City Summit, it was also agreed that the draft negotiating texts of the FTAA would be made public. The FTAA is the most visible element of the Summit process, but its principal objectives — growth and development through enhanced economic integration — are ultimately intended to reinforce the Summit's broader objectives. Canada continues to play a significant role in the broader Summit process, having hosted the third Summit of the Americas in Quebec City, from April 20 to 22, 2001.

Canada's leadership role as first chair of the FTAA negotiations was seen as a key opportunity to demonstrate our commitment to strengthening ties within the hemisphere, as well as to further the trade liberalization agenda. By the conclusion of Canada's chairmanship of the negotiations at the November 1999 Ministerial Conference in Toronto, concrete progress had been realized and the groundwork laid for the next phase of the negotiations. The second phase of the negotiations, chaired by Argentina, concluded with the Ministerial held in Buenos Aires in April 2001. Chairmanship of the FTAA process was transferred to Ecuador on May 1, 2001, and will be held jointly by the United States and Brazil from the next Ministerial in October 2002 to the end of the negotiations. Canada is working closely with Ecuador to advance the negotiations and currently chairs the Joint Government-Private Sector Committee of Experts on Electronic Commerce. Logistical support for the negotiations is provided by an Administrative Secretariat, located as of March 1, 2001, in Panama City.

FTAA Results in 2001

- Production (by negotiators, carrying out ministers' instructions) of a draft, square-bracketed text of the various issue areas of the FTAA Agreement for ministerial review in Buenos Aires in April 2001.
- Commitment by ministers to conclude negotiations by January 2005 and implement the Agreement by no later than December 2005.
- Agreement to make public the draft negotiating texts of the FTAA.
- Precise negotiating instructions and time lines for the negotiating groups for the next phase of negotiations.
- Development of a more effective mandate for the FTAA Committee of Government Representatives on the Participation of Civil Society.

Canada's Objectives in 2002

- Advance agreement on an integrated draft text of the FTAA Agreement and begin sectoral market access negotiations by May 2002.

- Obtain consensus among FTAA countries on the establishment of an interim FTAA committee on sanitary and phytosanitary measures (SPS) to facilitate FTAA countries' day-to-day SPS activities.
- Advance the development of an institutional structure for the FTAA.
- Continue to enhance, through active engagement in the FTAA Committee on the Participation of Civil Society, the participation of civil society in the FTAA process.
- Ensure greater transparency of the FTAA process, for example, through enhancing the public's access to information.

Mercosur

Overview

Argentina, Brazil, Paraguay and Uruguay established the Southern Cone Common Market (Mercosur) in 1991 through the Treaty of Asunción. Mercosur provides for the free circulation of goods, services, capital and labour; a common external tariff; and harmonized macroeconomic and sectoral policies by 2006. With 215 million consumers (compared with 400 million in the NAFTA), this customs union is Canada's largest export market in South America. In 2001, reflecting a decrease in trade with Argentina, two-way trade was $3.1 billion, with Canadian exports totalling $1.1 billion compared with $1.29 billion in 1999. Canada's main exports to Mercosur are paper products, potash, wheat, telecommunications equipment and information technology (IT), aircraft parts, petroleum products, machinery, malt, minerals, plastics, rolling stock and pharmaceuticals. Canadian foreign direct investment (FDI) is concentrated in the aluminum, oil and gas, mining, power generation, telecommunications equipment and services sectors and has increased significantly in recent years. In 2000, Canadian FDI was estimated at $8.7 billion for the Mercosur countries and an additional $5.5 billion for Chile, an associate member.

Partially harmonized common external tariffs were implemented in 1995, and already about 90% of all internal trade is duty-free. The exceptions to the common external tariff, such as the hundreds of individual tariff lines for each country, are to be eliminated by 2006. In 2000, after months of difficult negotiations, Brazil and Argentina concluded the final text of Mercosur's automotive regime. As trade in automobiles and auto parts comprises at least 30% of intra-Mercosur trade, this is an important agreement. Several irritants in the agricultural sector are yet to be resolved. As well, there has been no progress on the free movement of labour component of the Mercosur agreement.

Mercosur is engaged in an expansive external agenda that includes negotiating closer ties with the Andean Pact, the EU, South Africa and the United States, on the one hand, and a dialogue with Japan, China, the European Free Trade Association (EFTA), Canada and Israel, on the other. Since its inception, Mercosur has negotiated and entered into free trade agreements with Chile and Bolivia. Although Chile and Mercosur were to have deepened their discussions with respect to Chile's full participation in the bloc, the timing is now unclear in light of Chile's bilateral free trade negotiations with the United States. Further integration of Chile into the Mercosur trading bloc is problematic because Chile has a significantly lower import tariff structure — 9% on average compared with Mercosur's 14%.

Mercosur has also reached a framework agreement with the EU and is looking at 2005 for full implementation. Offers have been made on both sides, and these are currently being reviewed. Market access for Mercosur agricultural products remains a key condition for significant progress in these discussions. Mercosur countries have also agreed to launch free trade talks with South Africa, with significant bilateral trade in automotive parts being a key area of convergence. As well, Mercosur and Mexico have had negotiations on the expansion of their current automotive trade regime, which would include progressive tariff liberalization on autos and auto parts and be completed by 2010. Since September 2001, the U.S. and Mercosur have held high-level discussions under a 4+1 bilateral consultation mechanism established in 1991 and now reactivated.

At the August 2000 meeting of 12 South American presidents in Brasilia, initiated by Brazil, presidents agreed to establish a "senior officials and civilian representatives consultative forum." This forum would explore joint actions in the area of trade and investment with a view to consolidating and deepening integration in the region. Presidents also agreed to begin negotiations to establish a free trade area encompassing Mercosur and

the Andean Community before January 2002. Suriname and Guyana would eventually be invited to participate, thereby creating an "integrated economic area" throughout South America. At the Summit of the Americas in Quebec City in April 2001, Brazil's President Fernando Cardoso underscored his commitment to Mercosur, describing it as "an absolute priority for Brazil, an achievement that is here to stay [and] which will not cease to exist because of participation in integration schemes of a wider geographical range."

Despite widely publicized internal problems, Mercosur member countries consider Mercosur's political and economic achievements to date to be substantial. Nonetheless, various factors — Argentina's economic problems and that government's recent steps to try to alleviate the situation, Brazil's own internal economic problems (the energy crisis, fall in the value of the real, etc.), rumblings of discontent in Uruguay and Paraguay with respect to the level of the common external tariff, and further fine-tuning of the automotive regime — all point to challenging days ahead.

Trade and Investment Cooperation Arrangement (TICA)

Signed in June 1998, the Canada-Mercosur Trade and Investment Cooperation Arrangement laid the foundation for enhanced bilateral trade and investment and established a framework for collaboration in the FTAA, the WTO and the Cairns Group. The first Consultative Group meeting called for under the TICA took place during the FTAA meeting in Toronto in November 1999. At that meeting, a proposal was made to form two committees: one to study customs and technical cooperation and a second to study "best practices" in trade development and promotion.

In addition, it was agreed that the Business Advisory Council established by the TICA would provide the mechanism for business representatives to provide input directly into the Canada-Mercosur trade and investment relationship. Canada has held meetings with business representatives (in Calgary, Toronto and Montreal) to seek input on the most beneficial activities that might be engaged in under the TICA. As a follow-up, the Canadian Council of the Americas (CCA) successfully organized a meeting of the Business Advisory Council in Buenos Aires on April 3, 2001, on the margins of the FTAA. The Business Advisory Council recommended a permanent exchange of information that would reflect participants' views on issues of common interest, as well as regular working-level meetings to culminate in a formal meeting in Quito, Ecuador, in October 2002, on the margins of the next FTAA.

On November 21, 2001, the TICA Consultative Group, consisting of senior trade officials, met in Montevideo, Uruguay, to determine the next steps of a Canada-Mercosur action plan under the TICA. The Group agreed on a work plan covering issues related to trade development, connectivity and ways of strengthening customs procedures. It plans to meet again in mid-2002.

BRAZIL

Overview

As a member of Mercosur, Brazil, the largest market in Latin America, attaches high priority to the eventual free circulation of goods, services and capital within the four countries. At present, most agricultural products have free access within the Mercosur countries; the exception is sugar, which remains the subject of a major trade dispute between Brazil and Argentina. The establishment of the common external tariff has already resulted in each of the member countries exceeding their WTO bound tariff rates for certain products. The current level of common external tariff on agricultural products varies between 0% and 18.5%, with the tariff on malt barley currently at 16.5% — now 6.5% above its WTO bound rate. With the worsening economic situation in Argentina, there has been considerable debate on how the common external tariff should be maintained.

In 2001, the Brazilian real depreciated 25% to 30% against the U.S. dollar, largely due to economic factors including the energy crisis in Brazil, the deteriorating economic climate in several Mercosur partners, and the slowdown in the international economy. Canadian exports for 2001 declined 13% from the same period in 2000. Despite reduced expectations for the performance of the Brazilian economy, the medium- and long-term prospects for Canadian exporters continue to be strong.

The Merchant Marine Renewal Tax

Canada has raised concerns about the imposition of duties and charges on imports that are not notified in

Brazil's WTO schedule, such as the Merchant Marine Renewal Tax, with its potential trade-restricting and trade-distorting effect. The amount of this tax is 25% of the ocean freight of imported goods. Since the tax does not apply to domestically produced goods, nor to goods imported over land from neighbouring countries, Canada considers that it violates both the national treatment and most-favoured-nation obligations of the GATT. Also, in many cases where Brazil's applied tariff is within the level of its WTO binding, the combination of the Merchant Marine Renewal Tax and the applied tariff exceeds the WTO binding.

PROEX

Since 1998, the WTO Dispute Settlement Body (DSB) has issued five rulings that PROEX, a Brazilian export finance program that reduces financing costs for Brazilian exports under its "interest equalization" component, is a prohibited export subsidy as applied to regional aircraft.

On December 12, 2000, following the breakdown of bilateral negotiations, Canada requested and received WTO authority to impose countermeasures on Brazil up to a level of $344.2 million per year, for a total of $2.1 billion. On that same date, Brazil informed the WTO that revisions to PROEX brought that prohibited export subsidy into compliance with its WTO obligations. Canada disagreed with Brazil's claims.

On February 16, 2001, at Canada's request, the WTO established a panel to examine whether the revisions brought the program into compliance with Brazil's WTO obligations. The panel's report, issued on July 26, found that PROEX III was compliant, as such, but could be applied in a WTO-inconsistent manner. More importantly, the panel established clear criteria (minimum commercial interest and reference rate, maximum 10-year term, maximum 85% of transaction to be financed) that PROEX financing must follow in order to comply with Brazil's WTO obligations. These were essentially the same criteria that Canada had been seeking from the beginning of the dispute, and which Brazil had consistently rejected. On August 23, the WTO adopted the panel's report.

On January 10, 2001, then Industry Minister Brian Tobin announced a proposal to provide below-market Canada Account financing to Air Wisconsin to assist Bombardier in securing a sale of 75 regional jets. The financing terms matched the terms of the proposal made by Brazil on behalf of its aircraft producer, Embraer.

On March 12, in response to the matching strategy employed by Canada, Brazil initiated a challenge at the WTO, alleging that Canada Account financing provided in the Air Wisconsin transaction constituted a prohibited export subsidy. The DSB issued its final report on the Air Wisconsin transaction on January 28, 2002. The report found that Canada Account financing of the Air Wisconsin transaction and the matching tool used by Canada (though allowable under the OECD Arrangement) contravened WTO rules. Importantly, the Canada Account and Corporate Account, as well as the Investissement Québec program, were found compliant, as such.

Following a year-long hiatus, Canadian and Brazilian officials restarted discussions in November. Initial talks were cordial and professional, and the two parties agreed to meet again in 2002 to work toward a negotiated solution in this five-year-old dispute.

Customs Valuation

On February 13, 1998, Brazil published Decree No. 2.498/98, implementing the Customs Valuation Agreement of the World Trade Organization. The Agreement was further regulated by the adoption of two normative instructions (16/98 and 17/98) issued by the Brazilian Revenue Department, which establish that all goods are subject to verification and that the process is a selective one. The verification process takes into consideration the declared price of the merchandise, the integrity of the documents presented, freight costs, costs related to loading and unloading the merchandise, and costs of freight insurance. In addition, Brazilian authorities may request further documentation from the importer to confirm the declared price of the merchandise.

In practice, 80% of goods enter Brazil under the automatic licensing system (SISCOMEX) introduced in 1997. The remaining 20% of goods (normally goods subject to health and phytosanitary requirements) require approval and are reviewed by the respective decision-making ministries. While Brazil has hailed SISCOMEX as a significant step forward in streamlining customs procedures, many current and potential exporters find the system cumbersome and inflexible.

Canada will continue to monitor how Brazil applies its customs valuation regime on Canadian exports to ensure that this is consistent with Brazil's international trade obligations.

Meat Certificate Validation Requirements

Canadian exporters remain concerned that the Brazilian consulates must validate inspection certificates for meat products prior to export (so-called consularization requirement). This step creates additional delays and costs for Canadians in advance of shipping. Canada does not impose such a requirement on imports from Brazil or any other country. Moreover, we consider that this requirement is contrary to common international practice and that it constitutes an unnecessary barrier to trade. Over the years, Canada has made many representations requesting removal of the requirement. Although Brazilian senior government officials have given repeated assurances that this will be done, the requirement remains. Canada will continue to press the Brazilian government for official confirmation that the validation requirement for Canada is removed.

Mutual Recognition of Poultry Inspection Systems

Brazil does not allow the import of most Canadian poultry meat on the grounds that Brazil has not yet reviewed and recognized Canada's meat inspection system for poultry or approved Canadian establishments (Brazil accepts ostrich, emu and duck meat from Canada). However, Canadian exporters have expressed an interest in exporting processed food containing chicken to Brazil. Canadian Food Inspection Agency (CFIA) officials and their Brazilian counterparts are now working on a mutual review of the poultry meat inspection systems. Both countries have completed their information-gathering exercise and are reviewing reports on the applicable trade conditions for poultry meat. Completion of this process would allow exports of Canadian poultry (i.e. chicken and turkey) into Brazil and Brazilian poultry into Canada. Bilateral discussions are ongoing.

Brazilian Tariff on Wheat

In 1996, Brazil notified WTO members that it had withdrawn a market access concession of 750 000 tonnes of duty-free imports of wheat from its WTO schedule and would begin applying a duty, currently set at 12.5%, to wheat imports. As a major supplier of wheat to Brazil, Canada exercised its right to request compensation for the non-implementation of this concession and the raised tariff. Since that time, Canada and Brazil have held a series of consultations but have not yet agreed on a settlement. Canadian exports of wheat to Brazil in 2001 were valued at $7.2 million, a decrease of 72% from the previous year.

Telecommunications Services

As deregulation of Brazil's communications industry progresses, Canadian exporters of telecommunications services continue to demonstrate strong interest in opportunities in that market. When several WTO member countries declined to accept Brazil's revised offer of commitments under the WTO Agreement on Basic Telecommunications, Brazil withdrew its offer. Consequently, Brazil has made no market access commitments on basic telecommunications services under the WTO. Canada will continue to work, in negotiations under the WTO and the FTAA, to put trade with Brazil in this important sector on a more secure foundation.

Investment

In 2000, Canadian foreign direct investment in Brazil was approximately $4.6 billion, making Brazil Canada's 14th-largest destination for foreign direct investment. Due to the significant levels and long history of Canadian investment in Brazil, it is regarded as one of Canada's priority countries for concluding a Foreign Investment Protection Agreement (FIPA). Several consultations have been advanced since the mid-1990s, but we have not yet concluded a FIPA.

ARGENTINA

Overview

Latin America's third-largest economy is struggling through its fourth year of recession, following several years of economic expansion and optimism. The 1980s in Argentina were blighted by a foreign debt crisis, disarray in public finances and high inflation. In April 1991, the government implemented a stabilization plan (under the Convertibility Law), which included the adoption of a Currency Board to ensure that monetary expansion was restricted to money demand. The Board prevented the government from

financing operations via money issuance. The Argentine peso was pegged one-to-one with the U.S. dollar. While the Currency Board did help tame hyperinflation, other imbalances have developed over the subsequent years. The unemployment rate has been rising steadily, the government has relied on debt financing (which has in turn has led to a sharp rise in government and external debt), and the economy has lost its competitiveness in large part due to the strength of the U.S. dollar and the Brazilian devaluation. The Argentine authorities have yet to find a way to jump-start the economy and put the country's finances on a sustainable path.

The administration of former President Fernando de la Rúa devised various policies to energize the flagging economy, which has shrunk more than 10% since 1998. In particular, the government introduced competitiveness programs to provide tax and financing incentives to exporters and specific economic sectors (such as transportation, construction and agriculture). One of these measures involved the creation of an export peso (a hybrid of the U.S. dollar and the Euro, providing a subsidy to exporters). It also greatly altered the tariff structure originally shared with Brazil, Paraguay and Uruguay (the Mercosur Common External Tariff) by raising tariffs on consumer goods to 35% and lowering those on capital goods to zero. To stimulate consumption, the government also introduced a new bond (the "Lecop") to substitute for various previously issued provincial bonds that are valued nominally at par with the peso. Due to severe budget cuts at the provincial level, many provinces now pay both employees and contractors using these bonds.

Burdened with US$141 billion in debt (foreign and domestic), Argentina endeavoured to renegotiate with lenders (at much lower interest rates) to forestall a liquidity crunch. Having completed the first $50 billion phase of the swap with domestic banks, the government planned to swap approximately $20-25 billion in international debt (excluding the $35 billion borrowed from international institutions). At the same time, the International Monetary Fund (IMF) imposed strict conditions on Argentina for the release of any further monies, including controls over federal and provincial spending and the creation of a "zero deficit" policy (which saw public sector salaries and pensions cut 13%).

However, consistent difficulties in maintaining these spending limits, alongside tumbling tax revenues and industrial production, led to an unsustainable financial situation despite a US$48 billion IMF bailout package, a US$29.5 billion bond swap and the adoption of a new dollar-peso-euro peg. On January 3, 2002, Argentina formally defaulted on part of its US$141 billion debt when it missed a payment of US$28 million due on an Italian lira bond; it also suspended payment on its debt. Argentina is expected to maintain the announced sovereign debt moratorium on external financing obligations until a new agreement is reached with the IMF and international private creditors.

Recent Developments

On January 6, 2002, both houses of Congress approved a "public emergency and currency reform law" delegating extraordinary powers to the Eduardo Duhalde Administration until December 10, 2003 (Duhalde was appointed President by the Legislative Assembly on January 1, 2002). The main element of the new legislation is the end of the 10-year "convertibility" regime of the one-on-one peso-dollar peg. The new legislation gives the President sweeping "emergency powers," including power to devalue the peso. The Executive has the power to design and regulate any new currency regime(s).

A dual exchange rate regime has been adopted. For most financial transactions (e.g. import and export transactions), the exchange rate is fixed at 1.4 pesos per U.S. dollar (an implied currency devaluation of 28.6%), while for other transactions (e.g. those of tourists and ordinary Argentines) the peso will float freely. The government has indicated that it wants to move to a single, floating exchange rate over the course of the next few months. The maintenance of the fixed exchange rate is seen as a government attempt to manage a transition toward a comprehensive free-floating currency regime. The central bank will be authorized to buy and sell foreign currency with its own reserves in order to maintain the official rate, as well as print pesos. The government still intends to tie the peso to a basket of currencies (e.g. the dollar, euro and real). It also intends to implement a host of parallel measures aimed at controlling the impact of this drastic move among the economic actors and the disenchanted and nervous Argentines.

The key issue is not the devaluation rate, but rather the ability of the new currency regime to generate local confidence, reverse capital flight and resume a trend of

sustainable growth. The devaluation-related inflation pressure will remain a significant factor in continued social and financial instability during the first half of 2002. The economic, political and social situation remains very uncertain, and the consensus is that further deterioration is likely before the situation improves.

Bilateral Trade

Bilateral trade between Argentina and Canada increased markedly during the 1990s. From $173 million in 1989, two-way trade reached $641 million in 1[illegible] and totalled $602 million in 1998. Reflecting the economic recession in Argentina in 1999, trade retracted to $515 million in 1999. At the end of 2001, bilateral trade was $482 million, down 22% from 2000. Canadian exports shrank to $132.1 million, a 46% drop, while Canadian imports reached $350 million, down 15% from 2000. Domestic consumption in Argentina has dropped sharply, and foreign enterprises are retrenching. The new banking measures have created additional trade hurdles. Some Canadian companies have already reported difficulties in acquiring or transferring funds related to trading activities.

Approximately 40% of current Argentine exports to Canada are agri-food products; a further 20% are copper ores and concentrates; almost 20% are steel-mill products; and the balance includes leather products, fish and seafood, rubber, wood products, plastics, metals, minerals and chemicals. Current Canadian exports to Argentina include electrical machinery (including telecommunications equipment), machinery, newsprint, plastics, optical and medical instruments, dried vegetables, fertilizers, synthetic fibre and cosmetics. In addition, during the last four years, there have been discussions on cooperation between Canada and Argentina on their common interests in the areas of nuclear energy, geoscience, mining, fisheries, space, agriculture, environment, and information and communications technologies.

In November 2001, Canada held bilateral political and economic consultations with Argentina in Buenos Aires, the fifth such consultations since 1995. In December 2001, the Steering Committee of the Memorandum of Understanding on Environmental Cooperation convened a two-day meeting in Buenos Aires attended by representatives from Industry Canada, Environment Canada and Argentina's ministries of social development and environment.

Investment

Argentina is an important investment location for Canada. In 2000, Canadian direct investment in Argentina totalled $3.6 billion, a 10% increase from 1999 ($3.3 billion). In 1990, Canadian investments in Argentina amounted to a mere $123 million. Canada remains one of the most important foreign investors in Argentina. The main focus of this investment has been the oil and gas, mining and energy, agro-industry, banking and telecommunications sectors. The forest sector may also offer potential for further Canadian investment.

Generally, Argentina presents an open market to foreign investors, who are free to enter the country through mergers, acquisitions, greenfield investments or joint ventures. While foreign firms may also participate in publicly financed R&D programs on a national treatment basis, Argentina reserves the right to maintain exceptions to national treatment for real estate in border areas, air transportation, shipbuilding, nuclear energy, uranium mining and fishing. Technical discussions on upgrading the existing Foreign Investment Protection Agreement between Canada and Argentina were last held in January 1998. Canada has been pressing to improve the existing agreement to provide additional stability and transparency to an already-positive bilateral investment relationship.

Due to continuing market and liquidity uncertainties and current foreign exchange controls, foreign direct investment in Argentina is expected to decline significantly in the short and medium terms.

Chile

Overview

The Canada-Chile Free Trade Agreement (CCFTA) and its two parallel agreements on environmental and labour cooperation are now nearly five years old. On July 5, 1997, under the CCFTA, tariffs were eliminated on the majority of products that make up Canada-Chile bilateral trade. For products on which tariffs are being gradually eliminated, the sixth round of tariff cuts will be made on January 1, 2003.

As a result of a November 4, 1999, agreement, Canada and Chile accelerated the elimination of tariffs on a selection of products. Through the bilateral Committee on Trade in Goods and Rules of Origin, Canada and Chile agreed to accelerate elimination of tariffs on turkey poults and hatching eggs, feed peas, fresh or chilled tomatoes, peaches, plums, sloes, certain colour pigments, certain articles of plastic and several textile products. Eight committees and working groups are in place to carry out any outstanding implementation elements of the CCFTA and to resolve problems before they escalate into formal disputes. Progress has also been made in fulfilling CCFTA obligations on such matters as model rules of procedure for dispute settlement, publication of documentation on temporary-entry procedures and mutually compatible procedures for recognition of test reports in the telecommunications sector. Chile has also demonstrated its willingness to facilitate trade by agreeing to lower its visa-processing fees from US$650 to US$100.

Implementation of the CCFTA has precipitated a new era of bilateral cooperation with Chile. The total value of two-way trade in goods between Canada and Chile neared $1 billion in 2001, while Canada's exports of goods totalled $359 million and imports reached $640 million. Canadian foreign direct investment in Chile was $5.5 billion in 2000. In recent years, over 70% of Canadian investment has been in the mining sector, which has generated substantial spinoffs for Canadian companies in other manufacturing and services sectors. Significant Canadian investments were also directed to the energy and information technology sectors.

The entry into force on January 1, 2000, of the Convention on the Avoidance of Double Taxation and the Prevention of Fiscal Evasion, the first of Chile's new generation of tax treaties, met one of the key commitments contained in the CCFTA. This convention facilitates the growth of trade and investment between Canada and Chile by establishing a more stable taxation framework for individuals and companies that do business in each other's countries.

In 1998, the Chilean government announced that it would reduce its uniform most-favoured-nation (MFN) tariff by 1 percentage point per year until the tariff reaches 6% in January 2003. Under this schedule, the non-preferential MFN rate for all goods entering Chile is 7% in 2002. In two cases, bread mixes and cereal preparations, these MFN reductions trigger guaranteed minimum margins of preference for Canadian goods in the years 2001, 2002 and 2003. In these two cases, Canada will seek to ensure that Chile honours its CCFTA obligations by adjusting downwards the preferential rate for Canada.

Market Access Results in 2001

- In January 2001, the Chilean Congress passed new legislation in response to a WTO panel on discriminatory liquor taxes, which will result in a final rate of 27% applicable to all spirits as of March 2003.
- In January 2001, the Chilean government granted Canada an exclusion on a provisional safeguard measure imposed in 1999 on wheat and wheat flour, edible vegetable oils and sugar, as well as on powder and UHT fluid milk.
- On October 25, 2001, Canada and Chile signed a protocol under the CCFTA to accelerate the elimination of tariffs on Canadian dried beans, frozen potatoes and pet food exported to Chile. This action compensated Canada for the application by Chile of a safeguard measure on wheat from January 2000 to July 2001.
- Government of Canada intervention following the Chilean announcement of a ban on the production, import, sale and use of construction materials containing any type of asbestos has resulted in a renewed dialogue between Canadian and Chilean officials on the safe use principle with respect to chrysotile.
- Canadian fisheries officials met with their Chilean counterparts to develop mutually acceptable sanitary and phytosanitary standards and certification procedures that would enable Chile to end its ban on the import of Canadian fish eggs.

Safeguards/Compensation Protocol Under the Canada-Chile Free Trade Agreement (CCFTA)

In 1999, Chile imposed a safeguard measure on products subject to its price band system, that is, on wheat and wheat flour, edible vegetable oils and sugar. Chile extended this measure during 2000.

In May 2001, Canada and Chile agreed that compensation would take the form of almost immediate tariff elimination on imports of Canadian frozen french fries, dried beans and peas, and pet food. Elimination

F2

of tariffs on pet food was previously slated for 2002 and on the other items by 2007.

Salmon and Trout Eggs

In July 2000, Chile amended its regulations so as to subject all imported fish eggs to a case-by-case scrutiny and quarantine, effectively preventing access to the Chilean market. Canada's position is that there is no scientific justification for the restriction, and it is making representations to the Chilean authorities requesting its removal. Canadian fisheries officials met with their Chilean counterparts during 2001 to develop mutually acceptable sanitary and phytosanitary standards and certification procedures that would enable Chile to end its ban on the import of Canadian fish eggs.

Andean Community

The Andean Community is a common market encompassing Bolivia, Colombia, Ecuador, Peru and Venezuela. These countries are an important commercial region for Canada; bilateral trade in 2001 reached $3.6 billion (greater than that with the Mercosur countries), with Canadian exports reaching $1.5 billion. Cumulative Canadian investment in Andean countries is approximately $3 billion, primarily focused in the natural resource and telecommunications sectors. These markets offer excellent opportunities for Canadian business as they continue to modernize their economies and expand institutional capacity and transparency.

Canada and the Andean Community signed a Trade and Investment Cooperation Arrangement (TICA) on May 31, 1999 (*www.dfait-maeci.gc.ca/tna-nac/tieca-e.asp*). The TICA establishes the framework for pursuing stronger commercial and economic cooperation and calls for periodic consultative group meetings. The last such meeting occurred in November 1999.

The TICA forms the basis for enhanced trade and investment activity between Canada and the Andean Community, and our trading relationship is overwhelmingly positive. However, market access problems do sometimes arise. These generally involve difficulties encountered by Canadian exporters seeking necessary permits for the export of agricultural products. Canada pursues a range of strategies to resolve these matters, including interventions with officials in the countries involved, "expert group" discussions to clarify the legitimacy of procedures and requirements for certificate issuance, and interventions with country representatives at trade bodies such as the WTO and other appropriate forums, such as meetings of the Inter-American Institute for Cooperation on Agriculture.

VENEZUELA

Overview

Venezuela is an important commercial partner for Canada in South America. It is Canada's second-largest trading partner in South America and third-largest in Latin America behind Mexico and Brazil. Bilateral trade in 2000 totalled $2.05 billion, with Canadian exports valued at $636 million and imports at $1.41 billion. The main Canadian exports to Venezuela are motor vehicle parts and accessories, telecommunications equipment, wheat, newsprint, wood pulp, potatoes, oilfield equipment, computers and components, beans and lentils, malt, motor vehicles and papers. Canada's imports from Venezuela consist of petroleum products, bitumen/asphalt, semi-finished iron for motor vehicle parts, iron and steel products, chemicals, rubber and plastics.

There is significant Canadian investment in Venezuela's telecommunications, banking, mining, and oil and gas sectors. In addition, Canadian exporters and investors are pursuing opportunities in the agri-food, environment and forestry sectors.

Agreements

The Foreign Investment Protection Agreement between Canada and Venezuela was signed in 1997 and came into force in January 1998. A double taxation agreement was signed in July 2001 and is expected to come into effect in early 2002. As a member of the Andean Community, Venezuela signed the Canada-Andean Community Trade and Investment Cooperation Arrangement in May 1999.

Market Access Priority

Canada is concerned about Venezuela's import permit policy for agricultural products. Venezuela routinely delays or denies the issuance of permits in contravention of its international trade obligations. Canadian exporters of meat, potatoes and onions have been most adversely

affected. Canada made a number of high-level representations in 2001 and is making resolution of the issue a high priority for 2002.

Central America and the Caribbean

Overview

Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras, Nicaragua and Panama are emerging economies with generally good economic growth. Canadian exports to Central America reached $265 million in 2001. Canadian exports face import barriers in traditional sectors, particularly agricultural products such as milk and pork in Panama, pork in Guatemala and frozen food (french fries) in Costa Rica.

On April 23, 2001, after nine months of negotiations, Canada and Costa Rica signed a bilateral free trade agreement (FTA) and two cooperation agreements on labour and the environment. On November 21, to facilitate further access to the Central American markets, Canada launched free trade negotiations with El Salvador, Guatemala, Honduras and Nicaragua as a group (the Central America Four, or CA4). The conclusion of free trade agreements with these countries will signal Canada's continued commitment to the hemisphere and help realize the potential for further developing the trade relationship between our countries, particularly with regard to small and medium-sized businesses. More details on these negotiations are set out below.

The Caribbean Community (CARICOM) is a welcoming market for Canadians. There are few barriers to trade, English is a common language, legal codes and business practices are similar to those in Canada, and Canadian banks are well-established in the region. The 15 members of CARICOM are Antigua and Barbuda, Bahamas, Barbados, Belize, Dominica, Grenada, Guyana, Haiti (all but ratification), Jamaica, St. Kitts and Nevis, St. Lucia, St. Vincent and the Grenadines, Suriname, Trinidad and Tobago, and Montserrat (U.K. dependency). The Bahamas is a member of CARICOM but not of the Caribbean Common Market.

Market Access Results in 2001

- Conclusion of the Free Trade Agreement with Costa Rica.
- Preliminary FTA discussions with El Salvador, Guatemala, Honduras and Nicaragua.
- Preliminary discussions with CARICOM on a framework for FTA negotiations.
- Ongoing discussions with Guatemalan counterparts to reach agreement on sanitary requirements for Canadian meat imports.

Canada's Market Access Priorities for 2002

- Conclude FTA negotiations with El Salvador, Guatemala, Honduras and Nicaragua.
- Advance FTA negotiations with CARICOM.
- Pursue discussions with the Dominican Republic on barriers to the import of Canadian wood and agricultural products.
- Continue to press Panama for the removal of restrictive import permit requirements, sanitary and phytosanitary measures, and other trade barriers adversely affecting Canadian exports of agri-food products.

COSTA RICA

The Canada-Costa Rica Free Trade Agreement will increase our access to a dynamic new market, especially for Canadian fish, paper products, auto parts, plastics, wood and agricultural goods. One of the main accomplishments of this FTA is the successful negotiation of a precedent-setting framework for competition policy, which could serve as a model for the region. Additionally, the FTA includes a comprehensive chapter on trade facilitation that will help make trade procedures more efficient and reduce formalities and costs for Canadian businesses at the border. The Agreement also sends a clear signal of our commitment to the hemisphere and will give momentum to the Free Trade Area of the Americas negotiations.

The two additional agreements on environmental and labour cooperation will help Costa Rica strengthen its environmental and labour management systems while reaping the benefits of increased trade with Canada.

Two-way trade in merchandise between Canada and Costa Rica amounted to $250 million in 2001, despite a 25% drop in exports. The FTA and the two parallel accords will come into force in early 2002, once the legislative implementation process is successfully completed in both countries.

EL SALVADOR, GUATEMALA, HONDURAS AND NICARAGUA (CA4)

Following an agreement by leaders at the Canada-Central America Summit in September 2000 and after extensive consultations with Canadians, International Trade Minister Pierre Pettigrew announced on November 21, 2001, the launch of free trade negotiations with El Salvador, Guatemala, Honduras and Nicaragua. The negotiations are well under way and could conclude by the end of 2002. In 2001, Canadian exports to the CA4 totalled $165 million, while imports stood at $361 million. In the negotiations, Canada is seeking to secure preferential access for Canadian goods and services to the CA4 markets and the elimination of tariffs on key Canadian exports such as telecommunications goods and services, environmental equipment and services, value-added processed foods, automotive parts, and construction equipment and services. A chapter on investment is also anticipated. Side agreements to address labour and environmental issues are also being pursued.

PANAMA

With a GDP of US$10 billion, the second-highest per capita income and the most stable consumer prices in the region, Panama still leads its Central American neighbours as a potential market for Canadian goods and services. Panama's key location and excellent infrastructure are two of the many advantages to doing business both in this country and, through it, with its neighbours in Latin America and the Caribbean.

2002 will bring major opportunities in the construction sector, with the initiation of two large projects: the construction of a second bridge over the Panama Canal with access highways and the construction of a light rail system for Panama City. These two projects are worth some US$100 million and US$200 million, respectively. As well, in 2002, the Panama Canal Authority may announce the Canal Expansion Project, which will be worth up to US$8 billion and include construction of new water reservoirs (hydroelectric plants/dams), dredging of the channel, and construction of a third set of locks for post-Panamax-type vessels. The rehabilitation of the main potable water plant and construction of a second pipeline also offer potential for Canadian firms.

On market access, non-tariff import barriers continue to affect Canadian agri-food exports to Panama. There are also serious concerns regarding the administration of tariff measures affecting imports of agricultural products that have been designated as sensitive, especially meat products. Canadian agri-food exports also face cumbersome and trade-restrictive plant inspection requirements, among other barriers.

CARIBBEAN COMMUNITY (CARICOM)

Annual two-way merchandise trade between Canada and CARICOM countries amounted to $1.2 billion in 2001, with Canadian exports totalling $405 million and imports $821 million. (These statistics do not include goods transshipped through the United States.) More than $200 million in contracts for Canadian consulting, engineering and contracting services are awarded annually.

Canadian investment in CARICOM countries as a group exceeds $25 billion and is mainly in financial services (banking, insurance), particularly in Barbados and the Bahamas. Canadian investment diversified in the 1990s to include Trinidad and Tobago's energy sector and Guyana and Suriname's mining sectors. Canadian investment in Trinidad and Tobago is now estimated at more than $2 billion, due to major investments in the petrochemical sector by Potash Corporation of Saskatchewan and the current construction of an US$400 million methanol plant by Methanex of Vancouver.

At the Canada-CARICOM Summit in Jamaica on January 19, 2001, Prime Minister Jean Chrétien and the heads of government of the Caribbean Community and Common Market countries agreed to initiate discussions toward bilateral free trade. Canadian and CARICOM representatives held a preliminary meeting in March 2001. Consultations with Canadians were launched in December 2001 to obtain advice and views on priorities, objectives and concerns regarding such an initiative.

The Dominican Republic

With GDP growth reaching 7.4% in 2000 and imports of goods and services totalling US$9.6 billion, the Dominican Republic is one of the Caribbean's largest and fastest-growing markets and duty-free manufacturing zones. Official statistics put two-way trade between Canada and the Dominican Republic at a modest $199 million in 2001, but these statistics do not reflect the large portion of bilateral trade transshipped through the United States. Canadian investment is substantial, mainly in telecommunications, mining, banking and tourism.

Canadian agricultural (i.e. potatoes) and wood products (i.e. lumber and plywood) are subject to unnecessarily trade-restrictive phytosanitary measures, including the use of an import licensing regime to ban the import of various agricultural products. In Canada's view, these practices violates the Dominican Republic's WTO commitments. Dominican Republic phytosanitary authorities have indicated their readiness to address Canadian concerns, and the Canadian Food Inspection Agency has agreed to send two experts to initiate discussions.

The Dominican Republic has expressed interest in a free trade agreement with Canada. Canada has indicated that, if the Dominican Republic is prepared to negotiate on the basis of the FTA with the Central America Four, which is currently under negotiation, Canada would be willing to initiate exploratory discussions when the negotiating agenda permits.

Cuba

Cuba is Canada's largest export market in the Caribbean and its fourth largest in Latin America with $392 million in exports in 2001. In addition, Canada is Cuba's second largest trading partner and its second largest source of foreign investment. Canadian companies who are used to taking on entrenched American competitors in other Latin American markets will find a much different environment in Cuba (see section on U.S. sanctions).

In 2001 and at the start of 2002, Canadian exporters encountered problems with respect to the interpretation of Canada-Cuba SPS agreements. Canadian and Cuban authorities are working together to resolve these differences.

At the end of 2001, Cuba amended rules regulating the opening of offices by foreign entities, an amendment which appears to discourage smaller companies. Requirements for opening a representative office include having a prior volume of business with Cuba of US$500 000 annually for three years and providing audited accounts. This legislation, of course, does not affect selling direct from Canada.

Liquidity in Cuba will be tight in 2002 owing to destruction caused by Hurricane Michelle and post-September 11 reductions in tourism receipts; however, Cuba is still an emerging market with significant potential in priority sectors for experienced and well-prepared Canadian exporters and investors.

5 Opening Doors to Europe

European Union

The European Union is the world's largest single market, having surpassed the United States in population and exports and rivalling it in GDP. With its population of 376 million and its enormous market and production capacity, the EU's share of the world's aggregate GDP in 2000 was 20%, compared with 22% for the United States and 2% for Canada. The EU is also the world's largest trader of goods and services: in 2000, it accounted for 36% of all exports of goods and services in the world, while the U.S. accounted for 14.2% and Canada 4.2%.

As a group, the 15 EU member states continue to rank as Canada's most important trading partner after the United States, as well as the largest source and destination of foreign direct investment (FDI) in Canada after the United States. Bilateral Canada-EU trade and investment flows reached record levels in 2000. Total two-way merchandise trade between Canada and the EU grew from $48.3 billion in 1999 to $56 billion in 2001. In absolute terms, imports into Canada from the EU grew more than did Canadian exports to the EU. As a result, the deficit in Canada's balance of trade with the European Union set a new record of -$20.1 billion in 2001, surpassing the previous record in 2000 of -$17.8 billion.

Likewise, the stock of both EU FDI in Canada and Canadian FDI in the EU also reached record levels in 2000. The flow of EU FDI to Canada totalled $28.3 billion in 2000. This raised the stock of EU FDI in Canada from $49.6 billion in 1999 to $77.9 billion in 2000. The sharp rise in investment from the EU in 2000 reversed the situation that had existed since 1996, in which Canadian FDI in Europe had been higher than EU FDI in Canada. Major acquisitions included Alcatel's purchase of Newbridge and Vivendi's acquisition of Joseph E. Seagram & Sons, Inc. The inward flow of $28.3 billion included $22 billion from France and $5 billion from the U.K. The flow of Canadian FDI to the EU in 2000 totalled $4.1 billion. This increased the stock of Canadian FDI in the EU from $52.4 billion in 1999 to $56.5 billion in 2000.

Several major trade and economic developments in the European Union have implications for Canada, including economic and monetary union (EMU), market distortions in the agriculture sector arising from domestic support, protective tariffs in certain sectors, further development of the single market, negotiations on enlargement and new regional trade agreements, and the imposition of EU import bans/restrictions based on its interpretation of the precautionary approach. The EU will continue to grapple with the question of institutional reforms, which the accession of new members makes necessary if the European Union is to function effectively in future.

The euro is the official currency of 12 of the 15 EU member states, with only Denmark, Sweden and the United Kingdom as non-members. Although the economic and monetary union was launched on January 1, 1999, euro notes and coins only began circulation on January 1, 2002. Together with the private sector, the Government is helping to ensure that Canadian business is prepared for the changes that the euro may bring to trade and investment. A number of European Commission-sponsored conferences and workshops on the euro will also be held across Canada in 2002. However, it is not anticipated that the currency change will in any way harm Canadian economic interests.

Regarding enlargement of the European Union, negotiations are under way with Poland, Hungary, the Czech Republic, Slovenia, Estonia, Cyprus, Latvia, Lithuania, the Slovak Republic, Malta, Bulgaria and Romania. Turkey is also an official candidate for membership, although negotiations with it will begin only after the EU's political criteria have been met. While reluctant to establish a precise date, member states agreed at the December 2000 Nice Summit that they hoped that those candidates deemed ready to join by the end of 2002 will be able to do so before the next European Parliamentary elections, which are scheduled for 2004. The EU is also negotiating regional free trade agreements with other parts of the world; in recent years, agreements have been reached with Mexico and South Africa. Some 70 developing countries that are signatories to the Lomé Convention already enjoy preferential access to the European Union. The EU intends to convert these arrangements to free trade agreements in time. Economic ties with Switzerland, with which it has a free trade agreement, have also been deepened through a series of bilateral agreements. In addition, the European Union is engaged in negotiations with the Mercosur countries and Chile. Canada is one of only eight economies worldwide that does not have some form of preferential trading relationship with the European Union.

Canada-EU Trade Relations

A number of bilateral instruments are in place to help manage Canada-EU trade relations. The 1976 Framework Agreement for Commercial and Economic Cooperation established the Joint Cooperation Committee, which meets annually at the senior officials level. The 1996 Joint Political Declaration on Canada-EU Relations and the *Canada-EU Action Plan* (*www.dfait-maeci.gc.ca/english/geo/europe/eu/action-e.htm*) set goals for broadening Canada-EU relations, not only in the trade and economic areas, but on a broad range of foreign and domestic policy issues as well.

The EU-Canada Trade Initiative (ECTI) (*www.dfait-maeci.gc.ca/english/geo/europe/EU/ECTI-Dec-2000-E.html*), launched in December 1998, established a subset of objectives for market access and economic cooperation drawn from the action plan, which were considered achievable within a reasonable time frame. These objectives include: regulatory cooperation, services, government procurement, intellectual property (IP), competition issues, cultural cooperation, business-to-business contacts, and electronic commerce. ECTI also calls for regular consultations between both parties on multilateral trade issues.

A report on progress made under ECTI is submitted to trade ministers at each twice-yearly Canada-EU Summit. The report also sets priorities for the coming period. Under ECTI, implementation of a mutual recognition agreement (MRA) on conformity assessment bodies remains a priority. Both sides will continue to encourage the mutual recognition of professional accreditation through agreements negotiated between the respective professional associations. The EU removed regulatory barriers to the import of Canadian ice wine in May 2001, and progress has been made toward agreements on wine and spirits through negotiations that were initiated in November 2001. The establishment of a dialogue between the respective business communities has been a key ECTI objective. A Canada-Europe Round Table (CERT) has been established, which brings together firms from a range of sectors that support the development of the Canada-EU economic relationship. CERT is in the process of expanding its membership base and setting itself on a sustainable financial footing. A major conference on competition policy was organized by CERT in November 2001.

ECTI has already achieved many of its objectives. In order to identify new ECTI goals, both Canada and the EU agreed to undertake separate but coordinated surveys of their respective business communities to better identify priority constraints to transatlantic trade and investment. The Canadian survey will also encompass exporters not currently active in Europe, in an effort to get a sense of the factors preventing them from seeking opportunities in that market.

The Minister for International Trade and his counterpart, the EU Commissioner for Trade meet frequently to discuss bilateral and multilateral trade questions. Canada-EU trade questions are also dealt with by officials through the Joint Cooperation Committee (JCC) and the Trade and Investment Sub-Committee (TISC), as well as in other sectoral working groups.

In October 2001, the Government tabled its response to the 25 recommendations found in the SCFAIT report entitled, "*Crossing the Atlantic: Expanding the Economic Relationship between Canada and Europe.*" The report called for the Government to attach higher priority to

Canada-Europe economic relations to ensure that Canada is able to take full advantage of Europe's growing potential with respect to both trade and investment. Among other things, it called for free trade with Europe, and said that an aggressive campaign should be undertaken with European decision makers to convince them of its virtues. The Government in its response concurred with the report's assessment of Europe's importance for Canada. With respect to a Canada-EU Free Trade Agreement, the Government indicated that if both further study (i.e. work in addition to a tariff elimination study completed June 2001) and consultations reveal that a Canada-EU FTA is in Canada's interests, then Canada would launch the recommended steps with the European Union. Further analytical and consultative activity is under way.

Market Access Results in 2001

- In May 2001, the EU removed regulatory barriers to the import of Canadian ice wine. Negotiations were subsequently launched in November, which should improve market access for Canadian wine more generally.
- Canada and the EU have agreed on the equivalency of their respective legislation concerning the protection of data privacy. This agreement removes any potential threat to the free flow of data between the two jurisdictions.
- Representations to the Finnish government led them to review their application of EU regulations resulting in Canadian bivalve molluscs regaining their access to that market.
- In October, Canada and the EU successfully implemented the Recreational Craft Annex of the MRA, thus facilitating the entry of recreational craft into each other's territory.

Canada's Market Access Priorities for 2002

- Seek the elimination of export subsidies and maximum possible reduction or elimination of production and trade-distorting support, and an overall limit on the amount of domestic support through the World Trade Organization (WTO) agriculture negotiations.
- Continue negotiations of agreements that will improve market access for Canadian wine and spirits.
- Continue to press the EU for improved market access for cooked and peeled shrimp, including the relaxation of the requirement for further processing.
- Seek recognition of Canada's Bovine Spongiform Encephalopathy (BSE)-free status under the EU's risk management system.
- Engage the EU in an exploration of the advantages and disadvantages of a Canada-EU FTA.
- Continue with the confidence-building phase to enable implementation of the 1998 Canada-EU MRA.
- Encourage professional associations in Canada and the EU to work toward agreements concerning the mutual recognition of qualifications.

A number of barriers to trade exist in the EU that are of concern to Canada, particularly in the agriculture and natural resource sectors. In the wake of food-safety crises in the European Union, the European Commission and member state positions on consumer health and safety issues have grown more cautious, and factors other than scientific considerations appear to be growing in influence.

IMPROVING ACCESS FOR TRADE IN GOODS

Common Agricultural Policy and Subsidies on Agricultural Products

In March 1999, the EU heads of state approved Agenda 2000 EU Common Agriculture Policy (CAP) reform for the period 2000 to 2006. The approved policy was disappointing in that it resulted in only modest reductions to agriculture price supports, and allowed direct production-linked subsidies to remain, although many sectors will be subject to a mid-term review. As a result, the CAP will continue to restrict access to the EU market for most Canadian agricultural products and will distort third-country markets.

Canada will continue to closely monitor the Agenda 2000 reform and the mid-term reviews. Canada will also pursue the maximum possible reduction or elimination of production and trade-distorting support, and the elimination of all export subsidies through multilateral WTO negotiations on agriculture.

Wine and Spirits

Continued dialogue between Canada and the EU on issues related to trade in wine and spirits, including between leaders and ministers, has resulted in significant developments over this past year. First, Canada and the

EU have engaged in discussions covering all issues of interest to both sides, with a view to concluding satisfactory agreements as soon as possible. Secondly, the EU adopted regulatory changes, effective May 17, 2001, to allow access and marketing of Canadian ice wine into the EU market. Finally, both sides have obtained mandates from their respective governments to engage in negotiations to improve access for trade in wine and spirits. In this connection, the first negotiating session between Canada-EU officials took place in Ottawa on November 7 – 8, 2001.

Fish

Canadian fish and seafood exports to the EU have declined since the beginning of the decade, stabilizing around the $300 million level. In 1990, seafood exports to the EU represented about 20% of Canada's global fish and seafood exports; the 2000 figure was 8%. Major factors have been the reduced supplies of groundfish, high EU tariffs and the privileged access that Canada's major competitors have to the EU market. The EU groundfish tariffs on many items of interest to Canada fall within the range of 12% to 23%.

Shrimp

Cold water shrimp exports are faced with tariff rates of up to 20%, depending on the product form. Primarily because of these barriers, it will continue to be a priority for the Canadian government to seek improved access to the EU for Canadian fisheries exports.

In April 1999, the EU opened a 4000-tonne autonomous tariff rate quota (ATRQ) for cooked and peeled shrimp, under which the product was subject to a reduced duty of 6%, if imported for further processing in the European Union. EU member state fisheries ministers have since extended the ATRQ to cover the years 2001-2003, and have increased the quantity to 5000 tonnes annually. In the medium term, Canada will address the broader seafood tariff issues during the current round of multilateral trade negotiations. In the short term, Canada is seeking to persuade the EU to make improvements to the ATRQ for cooked and peeled shrimp, including a further increase in the quota and a relaxation of the ATRQ's restrictive end-use requirements, which call for further processing in the European Union.

Aluminum

Reduced tariffs on aluminum ingot and other non-ferrous metals remain a priority for Canada. With regard to aluminum, the Government will continue to support the Canadian industry's efforts to encourage like-minded producers and users of ingot in the European Union to urge the European Commission to reduce or suspend the 6% tariff. Canada will pursue this issue in the WTO negotiations.

Genetically Modified Organisms: Canola

The EU approval process for genetically modified organisms (GMOs) has been stalled since March 1998. Six member states have acted together to form a blocking minority that prevented the restart of the EU GMO approval process. In an effort to unblock the approval process and gain public confidence in GMOs, the EU revised legislation for GMO approvals (EU 2001/18).

The EU has yet to approve all of Canada's genetically modified (GM) canolas varieties currently in production, and thus Canada is unable to export canola to the European Union. Canadian canola exports to the EU peaked in 1994 at $425 million. Canada's position is that there are no health, food safety or environmental reasons that GM canola varieties under commercial cultivation in Canada should not be approved for the EU market.

Canada's largest export markets for canola (Japan, China, the United States and Mexico) have accepted the varieties under commercial cultivation in Canada. Some 60% of Canadian canola acreage has been seeded to varieties with novel traits. Canada continues to express its concerns to the EU at the highest levels regarding this market access barrier for genetically modified canola currently cultivated in Canada.

Genetically Modified Organisms: Labelling and Traceability

In an effort to unblock the approval process and rebuild public confidence in EU food safety regimes, the European Commission proposed additional regulations on labelling and traceability. These regulations will require GMOs to be documented on a transformation event basis, and dictate that each point of contact in the food distribution chain must maintain documentation on all of the events (i.e. different GMOs) within each shipment throughout all stages of placing a product

on the market, "from the farm to the store shelf." The 1% threshold for the adventitious presence of GMOs in the shipments of other bulk commodities cannot be practically reached.

Canada is of the view that the proposed EU regulations are not commensurate with the risks, and that the regulations will be a serious barrier to trade that will not only result in effectively blocking trade in approved GMO canola varieties, but that will also affect conventional grains and oilseeds. Canada has made several high level representations to the EU on this matter.

Bans and Restrictions on Certain Non-ferrous Metals

The European Commission has adopted directives on waste management of electrical and electronic equipment and on end-of-life vehicles, and has proposed a directive on batteries and accumulators. These directives provide for restrictions and an eventual ban on the use of certain substances of which Canada is an exporter, including lead, mercury and cadmium. These substance bans, when implemented, will have adverse trade implications for Canada with respect to both the non-ferrous metals in question and the manufactured products making use of them. While Canada shares the Commission's commitment to the protection of health and the environment, it continues to question whether such product bans are proportionate to any attendant risks, and is concerned that such measures may be more trade restrictive than necessary to achieve their intended objectives.

Canada is of the opinion that the phase-out and ban of these materials in electrical and electronic equipment may result in negative environmental impacts by forcing the adoption of substitutes that could have a more detrimental environmental impact than the substances they replace. Moreover, the phase-out and ban measures will have significant adverse trade implications affecting the design, manufacture, production and distribution of all electrical and electronic equipment around the world. Inasmuch as the directives mandate the selective treatment of individually identified materials and components, they represent an infringement into the manufacturing/production cycle of resource recovery and, as such, take an overly prescriptive approach.

The directives refer to a "producers' responsibility network," but it is not clear who will be responsible for the creation of the end-of-life collection, the take-back and dismantling schemes, or the recycling, reuse and recovery programs that the directives set out. Canada is concerned by the potential to create a closed market for raw material resources whose access is limited to those treatment facilities operating strictly within a closed "producers' network," The directives also appear to contain export restrictions that may be inconsistent with international trade rules.

As discussions are still taking place within the EU on the substance and the domestic implementation of these directives, Canada will continue to monitor them and will convey its concerns to the Commission, the Parliament and the member states at the various stages of the EU decision-making process.

Eco-Labelling

The European Commission has an eco-labelling scheme called the "Flower Program" that covers a number of paper products such as sanitary papers. The criteria used for the program largely reflect European domestic environmental requirements, values and European-based performance measures. Canada has been excluded from the process of setting criteria, and is concerned that the Flower Program has not been developed in a transparent manner and that it discriminates in favour of EU producers.

Canada will closely follow EU developments in this field to ensure that the European Union adheres to the WTO Technical Barriers to Trade Agreement's Code of Good Practice in its eco-labelling programs, particularly provisions dealing with transparency and ensuring fair access of foreign producers to eco-labelling programs.

Forest Certification

There is an ongoing marketplace demand in Europe — especially within the United Kingdom, Germany and the Netherlands — for forest products to be certified as having been manufactured using wood that comes from sustainably managed forests. The Canadian industry is endeavouring to address this demand, using one or more of the four certification schemes currently available or under development in Canada.

Canada is broadly supportive of certification as a voluntary, market-based tool to promote sustainable forest management. However, we want to ensure that certification is not used as a market access barrier. In particular, Canada would be concerned about any

measure requiring mandatory labelling for forest products based on non-product-related process and production methods. Procurement policies that specify that all products must carry the label of one specific certification scheme to the exclusion of other equivalent approaches are also of concern. We also remain vigilant to protect against raw material specifications based on local conditions or inappropriate criteria. Canada will continue to monitor our access to key markets with a view to ensuring that certification remains a voluntary marketplace activity and that criteria consistent with Canadian forest values are used to evaluate Canadian products.

Certification best supports sustainable forest management when all equivalent certification schemes are recognized in the market. For this reason, we support those who propose equivalency and mutual recognition of various similar certification schemes.

Organic Food Products

The EU has detailed regulations on the production, labelling and inspection of organic products, and maintains a list of countries from which imports of organic products are permitted. Canada does not appear on this list. Until December 31, 2005, countries not on the list may still export organic products to the EU, provided that the importer furnishes evidence that the imported products were produced in a manner equivalent to EU rules and inspected according to EU-equivalent measures. The case-by-case nature of this approval process creates uncertainty for Canadian exporters. After 2005, imports of organic products must originate in countries appearing on the EU list.

Canada will submit a formal application for inclusion on the EU list demonstrating how Canada's certification system and national production standard are equivalent to that of the EU. This application will be submitted once a reasonable number of certifying bodies have been accredited to the national standard.

IMPROVING ACCESS FOR TRADE IN SERVICES

Professional Services

The Canadian government has long encouraged national and provincial professional bodies to engage in the development of mutual recognition agreements (MRAs) with their respective foreign counterparts as a means to facilitate and enhance their ability to export their services in foreign markets. Since these agreements are between respective professional associations, and hence are not intergovernmental in nature, the Government's role is to facilitate and encourage the development of MRAs.

In November 2000, a videoconference was held between Canadian and European government officials to discuss professional services. As a result of the discussion, architectural and engineering associations in Canada and the EU were asked to exchange questionnaires pertaining to each other's respective regulatory regimes on matters such as accreditation, licensing and qualification requirements and procedures. This process is now nearing completion. Direct contact has been established between the Royal Architectural Institute of Canada (RAIC) and the Architect's Council of Europe (ACE). The heads of both associations have met on several occasions during the past year. Consequently, it is hoped that an initial architecture accord, leading later to a full MRA, will be signed shortly.

SANITARY AND PHYTOSANITARY IMPORT REGULATIONS

Pinewood Nematode

Since July 1993, the European Union has required that Canadian exports of softwood lumber, except Western Red Cedar, must be heat-treated in order to ensure the destruction of the pinewood nematode (PWN). This requirement has effectively eliminated Canadian exports of green softwood lumber to the European Union. Canada has indicated on numerous occasions that it views this mandatory requirement as excessive, given the negligible risk of establishment of pinewood nematode in the European Union as a result of trade in Canadian green softwood lumber.

Over the years, Canada has proposed alternative measures to control pinewood nematode, while allowing trade in green lumber. However, the EU has not accepted Canadian proposals for less trade-restrictive measures. At Canada's request, WTO consultations were held on July 15, 1998, but the issue remains unresolved. Government officials have been working closely with industry and provincial representatives over the last year to review options.

In 2000-2001, Canada developed and sought EU approval of an innovative paperless certification program to streamline (e.g. reduce the paperwork burden) for exports of kiln-dried lumber that has been heat-treated (KD-HT) as part of the kiln drying process. The new system would have facilitated exports of value-added lumber to the EU. This proposal was rejected by the EC as too difficult to implement administratively. Canada has proposed that technical discussions take place in early 2002.

Beef Hormones

In 1989, the EU banned the use of growth-promoting hormones in livestock and imposed a ban on the importation of beef produced with such hormones. Both Canada and the United States consistently opposed the ban on the grounds that it was not based on scientific evidence, and it was an unjustified barrier to trade. The safety of growth-promoting hormones has been endorsed by the *Codex Alimentarius* and by Canada's own scientific reviews.

After Canada and the United States referred the matter to the WTO, a panel concluded in August 1997 that the EU ban violated the Sanitary and Phytosanitary Measures Agreement since it could not be justified by scientific evidence. The panel's conclusion was further confirmed by the WTO Appellate Body in January 1998. The European Union was given until May 1999 to implement the WTO rulings, but it failed to do so.

In August 1999, because the European Union did not implement the WTO rulings, and given the absence of an acceptable offer of compensation as an interim solution, Canada imposed retaliatory tariffs on a list of imports from the European Union, including beef, cucumbers, gherkins and pork. These measures will remain in effect until such time as the EU implements the WTO rulings or offers a satisfactory compensation package on an interim basis pending implementation of the WTO rulings. Canada's objective remains open access to the EU market for Canadian beef. For more information, please visit *www.dfait-maeci.gc.ca/tna-nac/dispute-e.asp#Hormones* (*www.dfait-maeci.gc.ca/tna-nac/dispute-e.asp*).

Canada-EU Veterinary Agreement

On December 17, 1998, Canada and the European Union signed a Veterinary Agreement governing trade in live animal products, fish and fish products. The agreement establishes a mechanism for achieving recognition of equivalent sanitary measures between Canada and the European Union aimed at improving bilateral trade. A Joint Management Committee (JMC) has been established to implement the agreement.

A third meeting of the JMC was held in Brussels in October 2001. The Agreement has increased contact, cooperation and communication between our two countries. Of the three technical working groups, established last year, on audit/verification, information exchange/notification and equivalency, progress was made on a joint audit protocol and improving information exchange/notification. Progress on equivalency has been slow. It was agreed to focus attention on advancing equivalency discussions.

Animals and Animal Products

On October 1, the EU implemented measures related to BSE and TSE. These measures have prohibited Canadian exports to the EU of live bovine animals, embryos, certain pet foods, and tallow and gelatine for food use. Canada, which has never had a native case of BSE, is BSE-free under International Organization for Epizootics (OIE) criteria. Nonetheless, the EU has given Canada a geographic BSE risk (GBR) rating of two, which entails a *de facto* prohibition on trade in the above-mentioned items. Canada disputes the rating and will continue to try to have the EU change it.

In addition to the BSE-TSE related regulations, the proposed EU Animal Waste Directive would further limit Canadian exports to the EU. This regulation as written will eliminate or limit exports of inedible tallow, pet food, yellow grease, beef and beef products, processed animal protein and possibly other fish, poultry and swine products. Canada views many of the measures in this regulation as neither scientifically justified nor risk-based.

Seed Potatoes

A derogation from EU phytosanitary requirements is required for continued access to the European Union for Canadian seed potatoes. The particular pests of concern are bacterial ring rot (BRR) and potato spindle tuber viroid (PSTV).

Traditionally, an annual derogation had been granted based on requirements that Canada conduct stringent laboratory testing and certification of disease-free zones in Prince Edward Island and New Brunswick for all exports to the European Union.

In September 1999, the EU Standing Plant Health Committee approved a three-year derogation for Canadian seed potatoes. The European Union published its decision in November 1999, which authorizes four member states (Italy, Portugal, Greece, Spain) to import seed potatoes originating from Canada for the next three seed potato marketing seasons or shipping periods (January 15, 2000 to March 31, 2000; December 1, 2000 to March 31, 2001; and again December 1, 2001 to March 31, 2002). Historically, Italy and Portugal are the only member states who take advantage of the derogation. For both the January-March 2000 and the January-March 2001 shipping period, Portugal was the only member state to use the derogation, and imported 282 tonnes and 100 tonnes, respectively, from Prince Edward Island. Canada will seek renewal of the derogation for the next seed potato marketing season, which begins in December 2002.

OTHER ISSUES

Government Procurement

Canadian suppliers do not have full access to EU public procurement opportunities in a number of sectors, including telecommunications equipment and services, transportation equipment and electric utilities. Particular barriers that serve to restrict access include standards, certification, qualification and local-content requirements. Canada is addressing these issues with the EU in the WTO Government Procurement Working Group to further reduce or eliminate tariff and non-tariff barriers.

Telecommunications

Canadian companies have benefited from ongoing liberalization of EU telecommunications regulatory frameworks, and are following closely the process of unbundling local loops in the European Union, including issues of costs, transparency and timeliness. In Germany, Canadian firms look forward to a new licensing regime that would implement a recent German Court decision to reduce current high up-front licensing costs to reflect actual administrative costs. They also welcome another recent German Court decision permitting resale of local network services and the requirement by the national regulator for more timely delivery of leased lines by the incumbent operator. While these decisions are important steps in improving the terms of access for competitors, Canadian firms remain concerned that unless the regulator plays an equally strong role in ensuring their proper and timely implementation, delays will continue to frustrate competitors and the development of a truly competitive German market.

European Free Trade Association

The Government announced the launch of free trade negotiations with the European Free Trade Association (EFTA) countries on October 9, 1998. The EFTA comprises Iceland, Norway, Switzerland and Liechtenstein. In 2001, Canada exported $1.3 billion worth of goods and imported goods valued at $5 billion from the region. Foreign Direct Investment (FDI) from EFTA members into Canada in 2000 was more than $7.4 billion, a 60% increase over the previous year.

This would be a "first generation" free trade agreement, and as such, would not include negotiations in the areas of services, investment, government procurement or intellectual property. It is expected to include some liberalization for agriculture, and new cooperation in trade facilitation and competition policy.

Agreement has been reached on most issues, and final discussions to resolve those still outstanding, such as the treatment of ships, offshore vessels and platforms used in oil and gas production, are under way.

Mutual Recognition Agreement

A Mutual Recognition Agreement (MRA) facilitates trade in regulated products by allowing manufacturers in the exporting party to complete the testing, inspection and certification requirements in their home territory. In July 2000, Canada signed three bilateral agreements (in one document) with Iceland, Liechtenstein and Norway on mutual recognition of conformity assessment of certain regulated products. The sectors covered are information technology and telecommunications equipment; electrical safety; electro-magnetic interference; medical devices; and good manufacturing practices for pharmaceuticals and recreational craft. The confidence-building period provided for under the MRA started in early 2001 and is continuing. These MRAs complement the Canada-EC MRA and the Canada-Switzerland MRA.

Russian Federation

Overview

The Russian economy has recovered strongly from the financial crisis of 1998, which resulted in a drastic decline in Canada's goods exports to the Russian Federation. Exports began growing slowly again in 1999, and continued building through 2000, but there has been a noticeable upsurge in 2001. Imports of goods from Russia to Canada registered a slight improvement in 2000 over 1999, but declined in 2001. Canadian exporters who had been reticent about entering the Russian market following 1998 have taken the economic good news as a sign that it is now time to re-engage in Russia. In February, Prime Minister Jean Chrétien led the Team Canada 2002 trade mission to Russia during which 77 new business deals were signed by Canadian enterprises, with a value of $337 million. According to Statistics Canada, Canadian investment in Russia was estimated at $423 million in 2000. Canadian direct investment is principally in the mining, high technology and agri-food sectors.

President Putin's emphasis on Russia's accession to the WTO has provided impetus to the economic reform process. The Russian Duma ended its spring 2001 session by passing tax, land and legal reform legislation. Russia will continue to be a strategic market for Canadian resource extraction, housing/construction materials and agri-food sectors. The Canadian government is working to improve access to this important emerging market along three main tracks: through the bilateral Intergovernmental Economic Commission (IEC); accession negotiations on Russia's entry into the WTO; and the negotiation of a new Foreign Investment Protection Agreement (FIPA).

Bilateral Trade

The Canada-Russia Intergovernmental Economic Commission was established in 1993 with a mandate to improve trade and investment and to identify and resolve trade and investment irritants and obstacles that Canadian and Russian companies face in each other's markets. It met most recently in Ottawa in November 2001, and the Canadian delegation was led by the Minister for International Trade, the Honourable Pierre Pettigrew. Sectoral working groups (focusing on oil and gas, agriculture, housing and construction, mining and Arctic and the North) work to enhance opportunities and market access for Canadian investors and traders. As outlined in the new *Canada Russia Joint Action Plan* issued during Team Canada 2002, consideration is being given to the establishment of new IEC working groups on market access, transportation, and advanced technologies including telecommunications, aerospace and information technologies.

Through the Intergovernmental Economic Commission and other bilateral initiatives, including technical cooperation, Canada is promoting the transition to a market economy in Russia. We have also pressed for the removal of numerous administrative barriers to trade and investment and for uniformity in the application of laws and regulations. During the Team Canada 2002 mission in February, Canada Mortgage and Housing Corporation (CMHC) signed a Protocol with the State Committee on Construction, Architecture and Housing Policy which marked the establishment of a new Russian building code for single-family dwellings based on Canada's building code. This will create new opportunities in the Russian market for Canadian builders and construction material suppliers.

WTO Accession

The Russian Federation applied to join the World Trade Organization in 1993. Canada is a member of the WTO Working Party (WP) charged with examining Russia's application and is holding bilateral discussions with the Russian Federation to advance the accession. The first of 13 WP meetings was held in July 1995 and the most recent in January 2002.

Canada has underlined its support for Russia's eventual membership in the WTO on commercially viable terms generally applicable to newly acceding Members. Russia's membership in the WTO will give Canadian traders and investors enhanced and more predictable access to this important market. It will also help to consolidate the economic transition process in the Russian Federation and will strengthen the multilateral trading system. Although much has been achieved in recent years, Russia has more work to do to bring its trade and economic policies up to WTO requirements, particularly including the area of agricultural support policies that distort trade.

Canada will continue to press for increased transparency as well as for more open, secure and non-discriminatory market access for Canadian providers of goods and services. Working party meetings are expected to be held regularly throughout 2002 in light of a renewed commitment by many WTO members to move the process forward now that the China accession and Doha Ministerial meeting have been concluded.

The Russian Federation presented its initial tariff offer in February 1998. In June 1998, Canada initiated bilateral discussions in Moscow leading to several revised offers from Russia over the last two years — most recently in February 2002. Progress has been made, primarily on industrial tariffs, during bilateral discussions that are continuing on an accelerated basis. Canada is seeking tariff concessions on products of current and future export interest to Canadian suppliers of goods such as oil and gas equipment, agricultural and agri-food products, fish and fish products, vehicles, aircraft and telecommunications equipment. Canada will, among other things, encourage Russia to bind all of its tariffs at or below currently applied rates, to join various zero-for-zero initiatives agreed in the WTO and to provide non-discriminatory access, for example, in the oilseeds sector.

The Russian Federation presented an initial services offer in October 1999. In May 2000, Canada initiated bilateral discussions on services and subsequent bilateral meetings were held throughout 2000 and 2001. Russia submitted a revised services offer in February 2001 and another in January 2002. Canada is seeking from Russia binding commitments relating to the temporary movement of natural persons and the establishment of commercial presence. Canada has particular interests in the areas of professional and other services, including computer and related services, basic and enhanced telecommunications, financial services, construction services, environmental services and transport services. Canada is also looking for the removal of restrictions and discriminatory measures for the cross-border, consumption-abroad and commercial-presence modes in these sectors.

Canada currently funds two projects — Macleod-Dixon's *WTO Assistance* and Carleton University's *Capacity Building in Trade Policy and Law*, for a total of $6.3 million, providing direct support to Russia's decision makers in their efforts to facilitate Russia's accession to the WTO.

Investment

The protection of Canadian investment in Russia remains a priority for Canada. Canada has a significant interest in Russia, particularly in the mining and oil and gas sectors. Natural resource development and other forms of infrastructure, services and industrial development are key areas of potential interest for Canadian investors. While the encouragement of foreign investment is a stated priority of the Russian government, there have been difficulties creating a stable, attractive investment climate. Concerns for investors in the Russian Federation have included: poor corporate governance; taxation levels; the complexity and uncertainty concerning domestic legislation; and a lack of effective recourse through the judicial system in order to resolve investment disputes. Over the past year, the Russian government has introduced new legislation in areas such as taxation, customs procedures, and judicial reform which are encouraging. Business registration, licensing and verification requirements have been streamlined and a new voluntary corporate governance code is expected to be introduced in 2002.

The existing FIPA signed between Canada and the USSR in 1989 provides more limited protection for Canadian investors than more recent NAFTA-style investment agreements. Negotiations were initiated in January 1998 and are continuing with the aim of developing a new and enhanced FIPA to improve conditions for increased Canadian investment.

Ukraine

Overview

Canada-Ukraine bilateral trade was below potential at $148 million in 2000, and dropped significantly to $81 million in 2001. The trade balance has historically been in Ukraine's favour and dominated by steel exports. Canada's export market in Ukraine is for unique, value-added, highly-engineered products; typically in the energy, construction and agri-food sectors.

Canada ranks in the top 15 foreign investors in Ukraine at close to $80 million, particularly in the oil and gas sector and in glass manufacturing. Canada has a Foreign Investment Protection Agreement with Ukraine. The Canadian government is working to

improve access to the Ukrainian market and expand bilateral trade and investment through WTO accession negotiations and the bilateral Canada-Ukraine Intergovernmental Economic Commission (IEC).

The Canada-Ukraine IEC was established in 1996 with a mandate to identify opportunities and resolve trade and investment irritants and obstacles for Ukrainian and Canadian companies. The fourth IEC was held in October 2001 in Ottawa co-chaired for Canada by the Minister for International Trade, the Honourable Pierre Pettigrew, and has been hailed as successful as there was significant progress towards establishing more regular meetings of the sectoral working groups on agriculture, construction and energy, as well as agreement to begin jointly working on impediments to trade which still exist, including: enforceability of court rulings; a new Land Code; the removal of export taxes; and a process to facilitate the resolution of commercial disputes.

WTO Accession

Ukraine applied to join the World Trade Organization in 1993. Since then, Canada has focused on the need for more open, secure, and non-discriminatory market access for Canadian exports of goods and services. In 2000, Canada's Ambassador to the WTO, the Honourable Sergio Marchi, was chosen by its Members as the Chair of the Ukraine Working Party. As Chair, he went to Ukraine in August 2001 to discuss its accession with Ukraine's Deputy Prime Minister, Trade Minister and senior officials.

On the multilateral front, while slow progress was made during the first seven years, the pace began to improve with the WP meeting held in July 2000. In the past year, Ukraine has taken important steps in preparing domestic legislation and regulations to bring significant parts of its trade regime into conformity with WTO obligations. Nevertheless, further work is still required in a number of important areas, including customs fees, customs valuation, agricultural support programs, technical barriers to trade, sanitary and phytosanitary measures, and, in particular, intellectual property, as well as in establishing the domestic regulations and administrative practices to implement the required domestic legislation. In December 2001, Ukraine provided the WTO Secretariat with a considerable amount of new information, including draft laws and legislative action plans, in many of these areas. The next formal WP meeting is not expected until the spring of 2002 at the earliest. Parliamentary elections scheduled for March 31, 2002 may slow the process of legislative reform at the beginning of the year.

Since 1997, as part of the accession process, Canada has held bilateral market access negotiations with Ukraine on goods and services. At the last bilateral meeting on February 18, 2001, Canada concluded negotiations with excellent results and on February 20, 2002 a bilateral Record of Agreement was signed. Canada will, however, continue to work with other WTO members in the multilateral process to ensure that the results of these bilateral negotiations and stable and predictable market access to the Ukraine are not jeopardized by high and complicated import fees and charges, burdensome customs procedures, and other non-tariff measures. Ukraine has stated that it has recently amended these measures, but we will continue to be vigilant in the multilateral process where these issues are negotiated.

The Centre for Trade Policy and Law (CTPL) of Ottawa and Carleton Universities is working with the Ukrainian Ministry of Economy to build Ukraine's capacity to participate effectively in the accession process and to implement their WTO obligations. The Trade Policy Capacity Building project involves three areas:

- technical assistance on international trade issues to address short-term needs in accession to the WTO;
- institutional capacity building by developing a Ukrainian Centre patterned after CTPL Ottawa to meet longer-term needs of both the Government and the private sector; and
- an internship program for graduate students of international trade.

6 Opening doors to Asia Pacific

Asia-Pacific Economic Co-operation

Since its inception in 1989, the Asia-Pacific Economic Co-operation (APEC) forum's agenda has evolved in response to developments in world trade. APEC Ministers and Leaders will continue to act as an informal caucus in support of strengthening the multilateral trading system. In the declaration that came out of the latest APEC Economic Leaders' Meeting held in Shanghai, China in October 2001, Leaders expressed a strong message on the collective resolve of the Asia-Pacific community to counter terrorism. They also expressed their determination to reverse the emerging economic downturn and maintain public confidence at a time of uncertainty by fighting protectionism and committing to the launch of a new round of multilateral trade liberalization in the WTO. Leaders also adopted a "Shanghai Accord," which will reinvigorate APEC's trade agenda and help provide momentum to achieving APEC's goal of reaching free and open trade and investment in the region by 2010 for developed economies and 2020 for developing economies.

The Shanghai Accord, which Canada strongly supports, inaugurated the "pathfinder approach" that will allow sub-groupings of APEC economies to accelerate economic liberalization in some new areas. Other results of the Shanghai Accord include a new focus on the need to work on the development of trade policies for the New Economy, a recognition of the importance of ensuring greater transparency, and a new emphasis on trade facilitation, which resulted in Leaders committing themselves to reduce transaction costs for business in the region by 5% over the next five years. The introduction of clear performance targets, such as this, will give new impetus to APEC's work on trade facilitation. Trade facilitation holds great promise, as underscored in a 1999 study that concluded that APEC trade facilitation commitments in areas such as customs, standards, and business mobility could expand the region's GDP by up to US$46 billion.

In order to build confidence in the multilateral trading system, APEC has launched a WTO capacity building initiative, aimed at helping developing APEC economies to participate more effectively in the WTO process. Canada has played a leadership role in this initiative, and Prime Minister Chrétien announced in October 2001 that the Canadian International Development Agency (CIDA) will commit $9 million to an APEC economic integration program in support of WTO-related capacity building within APEC.

While rule-making and liberalization in future WTO negotiations will be the key means by which APEC member economies will progress toward the goal of free and open trade and investment, APEC Leaders are supportive of the pursuit of WTO-consistent bilateral or regional free trade agreements as an additional way to reach this goal.

Throughout 2001, Canada also continued to support APEC's work on e-commerce and the new economy, and was involved in a number of projects aimed at providing a better analytical framework for policies in support of the new economy. Canada also co-organized with China a Young Entrepreneurs Forum on the

new economy, which drew more than 200 young business leaders to Beijing and Shanghai, China in July 2001.

APEC results in 2001

- APEC Leaders adopted the Shanghai Accord, which will accelerate movement toward achieving the Bogor Goals.
- APEC Leaders strongly called for the launch of a new round of WTO negotiations.
- The APEC Individual Action Plan (IAP) peer review mechanism was strengthened.
- Canada and China co-hosted the APEC Young Leaders and Entrepreneurs Forum in Beijing and Shanghai, China in July 2001.
- A major new study on APEC and the New Economy was prepared by the APEC Economic Committee.
- Member economies, for the first time, prepared APEC Ecotech Action Plans, providing and overview of individual economies' involvement in economic and technical cooperation work.
- A new Collective Action Plan on Intellectual Property Rights was developed.
- The first APEC-OECD cooperative workshop on regulatory reforms was launched with two of four major workshops held.
- A paper entitled *Business Mobility Standards: A Key to Capacity Building* was released.
- Recommendations to address barriers to the interconnection of power grids were developed.
- A "road map" on interoperability to provide advice on cross-border e-commerce was produced.
- The APEC Tourism Information Network was implemented.
- A program on the Development and Validation of Phyocotoxin Analytical Standards and Reference for Seafood Certification and Safety was implemented.
- A number of multi-year assistance programs on the Harmonized Standards (HS) Convention, Advanced Classification Ruling, Temporary Importation, Risk Management, and Express Consignment Clearance and Integrity were completed.

Mexico, which will host APEC in 2002, will emphasize gender integration and issues related to micro-enterprises in addition to APEC's normal trade liberalization and facilitation agenda. During 2002, Canada will continue its efforts to develop a comprehensive initiative to strengthen trade facilitation in APEC, consistent with the direction provided by the Shanghai Accord, and aiming to expand opportunities for Canadian businesses in the region. Canada will also continue to push for APEC to address the various areas of trade facilitation in an integrated manner, with a view to identifying crosscutting synergies. In addition, Canada will continue to play a major role in the APEC WTO capacity building initiative. Canada plans to continue to promote meaningful public engagement in APEC, including dialogues with civil society organizations, in order to build popular support for the economic reforms needed to sustain regional growth and prosperity.

Japan

Overview

Japan is Canada's third-largest trading partner (after the United States and the European Union), with 2% of total exports, and is the third-largest source of Foreign Direct Investment (FDI) in Canada. Canada is a leading supplier to Japan of a number of key products, such as lumber, pulp and paper, minerals, meat, fish, grains and oilseeds, and prefabricated housing. While resource-based exports continue to represent much of our trading relationship, Canada is also becoming an increasingly important source of a range of sophisticated, value-added, technology-driven products and services imported by Japan. Aircraft, software, telecommunications equipment, resource and environmental products and services are all entering Japan at a faster rate than before. Japan is also a major source of portfolio investment in Canada, and Canadian direct investment in Japan continues to respond favourably to deregulation and market opportunities in the Japanese economy.

In 2001, Canada's total merchandise trade with Japan amounted to $22.7 billion. Continuing the decline in exports to Japan that began in the late 1990's, in 2001 Canadian exports decreased by 12% to $8 billion. Imports from Japan decreased by 12% in 2001 to $14.6 billion. Canada exported $1.5 billion in services and imported $1.9 billion in 2000. The long-term trend in Japan is toward a growing demand for cost-competitive and innovative imports, which

represents a significant market opportunity for Canadian exporters.

In order to identify opportunities arising through regulatory reform and restructuring in Japan's changing marketplace, the Department of Foreign Affairs and International Trade carried out an analysis of trading patterns in potential sectors of opportunity. The results of this study have been shared with Canadian and Japanese business, and interested representatives of the Government of Japan. The analysis points to new opportunities in information and communications technologies, value-added food products, transportation equipment, building products and prefab buildings, medical devices and pharmaceuticals, energy, power generation and environment. In addition, DFAIT and Industry Canada are now studying opportunities in the services sector. Results of this work will be incorporated into a revamped trade action plan for Japan in 2002.

In support of efforts to "rebrand" Canada in Japan as a technologically sophisticated society and to encourage a diversification of our traditional commodities-based trade relationship, the 1999 Team Canada trade mission to Japan emphasized the strengths of Canada's high-technology sectors. These efforts have begun to bear fruit, with signs of increased business activity, especially in the high-tech sectors. Some two dozen Canadian information technology (IT) firms have opened up offices in Japan in the last two years, and the share of manufactured goods and value-added services exports to Japan continues to increase.

Building on momentum generated by the Team Canada mission, the Department of Foreign Affairs and International Trade, along with the provincial and territorial governments and with the support of the Japan External Trade Organization (JETRO), has undertaken a series of promotional activities and seminars. Starting with 15 promotional seminars across Canada, including a media tour, these activities have centred around the theme of promoting the "Canada Brand" — an ongoing initiative to update Canada's image in Japan.

Another example of such activities was the creation of a Japanese language Web site that offers a wealth of material on Canada's commercial capabilities in all our priority sectors, as well as information on the wide range of Embassy services available. Following the success of the IT trade mission that visited Canada in the previous year, JETRO Executive Vice President Hiroshi Yokokawa led a second IT trade mission to Canada in November 2001. This one-week tour of Canada, with stops in Montreal, Toronto, Calgary and Vancouver, brought the 23 Japanese companies into contact with dozens of interested Canadian companies in each of the cities visited. There was provincial and federal participation in all events, and overall, the mission was deemed a great success. Events such as these provide many opportunities for companies to meet and develop relationships, and thus are held with high regard in the business community. Work is under way planning tightly focused events bringing Canadian companies involved in specific sectors of high-tech to Japan to meet with interested companies and contacts there.

In order to continue to exploit the opportunities opening up in the various regions of Japan, the regional program was strengthened by the opening of the Trade Section of the Honorary Consulate in Hiroshima in September 2000. A similar office was opened in Sapporo in June 2001. The appointment of commercial officers to the trade sections allows the new offices to seek increased opportunities for Canadian and local companies to forge new business relationships, especially small and medium-sized companies.

Further reinforcing our efforts, a Think Canada 2001 festival comprising more than 140 events was held from April through July 2001. This celebration featured a series of cultural, trade, people-to-people, peace and security, and educational events that took place across Japan. The events highlighted our culture, our technologies, our traditional strengths, and our role in the world in terms of peace and security and environmental management.

Managing the Relationship

Canada and Japan continue to promote trade development and economic cooperation under the 1976 Framework for Economic Cooperation and the Joint Communiqué announced during the 1999 Team Canada mission led by Prime Minister Chrétien. The Joint Communiqué reaffirmed the intention of the two governments to advance regulatory cooperation with a view to facilitating trade in regulated products. It also welcomed the interest expressed by the private sector to undertake a study of bilateral trade and investment opportunities.

While trade policy meetings provide a comprehensive view of the trade and economic relationship, they are complemented by regular issue-specific talks conducted by government departments and agencies in Canada and Japan, in such sectors as telecommunications, culture, building-product standards, environment, tourism, air services, oilseeds and transportation, to note a few. This range of themes is indicative of the breadth of our trade and economic relationship with Japan. A review of the more than 40 bilateral consultative mechanisms between Canada and Japan was completed in June 2001 by the Canadian and Japanese governments. The exercise was designed to identify mechanisms that have completed their roles as well as those that should be strengthened in the context of efforts to revitalize the bilateral relationship.

Regulatory cooperation between Canada and Japan also continues to advance on many fronts, both multilaterally and bilaterally. Canada will continue efforts to extend cooperation in areas like biotechnology, competition policy, customs administration and in particular, will continue discussions between health authorities on the observation of inspections and the possibility of mutual recognition on pharmaceutical good manufacturing practices.

Regulatory reform has been a Japanese government priority for a number of years, with Canada making regular annual submissions to the Japanese regulatory reform authorities (along with the U.S., the EU, Australia and New Zealand and domestic organizations such as Keidanren), whose latest incarnation is the Regulatory Reform Council (formerly the Regulatory Reform Committee). Canada's submission in 2001 to the Regulatory Reform Council was expanded to include not only specific areas of particular concern to Canada, such as telecoms and building standards, but also more cross-cutting structural issues related to the overall investment environment in Japan. Many of these issues have serious implications for the overall recovery on the Japanese economy and for the ability of Japan to attract foreign, including Canadian, investment. The Regulatory Reform Council made public in December its first report of recommendations to the Japanese government after several months of deliberations, and will release another report in the first quarter of 2002. Submissions from foreign governments are an integral part of this process.

Canada welcomes and encourages private-sector initiatives to improve trade relations. In May 2000, at the Canada-Japan Business Committee (CJBC) meeting in Tokyo, the CJBC leadership emphasized the need for greater diversification and announced that "concrete steps toward a Japan-Canada Free Trade Agreement would be an effective tool for promoting bilateral trade and investment." At the most recent CJBC meeting in Calgary, in May 2001, the CJBC proposed that the two governments, in consultation with the Canadian and Japanese private sectors, explore the idea of a "new comprehensive partnership framework for enhancing the two countries' economic relationship."

The Canadian and Japanese business communities have carried out an analysis of trade and investment opportunities. Following up on these studies and efforts, the Canadian and Japanese governments, in consultation with the private sector, have also undertaken research and analysis in consideration of ways to enhance our trade and economic relationship. As part of this effort, DFAIT has conducted, in collaboration with business associations, roundtables in Toronto, Montreal and Vancouver, and a survey of more than 1400 Canadian companies to obtain their views on and experiences in the Japanese market. In addition, DFAIT is carrying out analyses of bilateral trade in goods and services and investment to determine trends, areas of unrealized potential, as well as challenges and opportunities, and to define Canada's interests. This program of research and analysis is geared to enhance our understanding of areas of strength and weakness, areas for potential closer cooperation, and ways to enhance this relationship.

Market Access Results in 2001

- Japan implemented a revised Japan Agricultural Standards (JAS) Law allowing foreign organizations to obtain Registered Certification Organization (RCO) and Registered Grading Organization (RGO) status provided the foreign country was deemed to have an equivalent system of conformity assessment. In March 2001, Japan recognized Canada's system of conformity assessment for wood products as equivalent to the Japanese system under the JAS Law.
- Canada and Japan worked in cooperation to resolve delays in regulatory approval for transgenic crops. Some recent submissions have been dealt with expeditiously.

- Regulatory reform and restructuring of Japan's telecommunications services sector resulted in a modest reduction of interconnection rates.
- Japan replaced the system of building product testing and approval based on Section 38 of the Building Standards Law (BSL) with a system allowing for foreign recognized evaluation bodies and foreign recognized approval bodies.
- Japan continued to move toward increased adoption of international (ISO) standards for building products.

Canada's Market Access Priorities for 2002

- Continue to press for a reduction of duties applied to vegetable oils (particularly canola), processed foods, forest products (spruce-pine-fir lumber, softwood plywood, laminated veneer lumber, oriented strand board and laminated beams), red meats, fish, non ferrous metals and leather footwear.
- Continue to press for the elimination of specific technical and regulatory barriers in Japan to facilitate Canadian exports in such priority sectors as agri-food, building products, and services.
- Continue to participate in Japan's official consultation process and identify domestic regulatory impediments that limit economic growth or add unnecessary costs to business and consumers, especially through the identification of regulations and standards that vary from international norms, thereby requiring extensive additional testing and documentation (e.g. Japan Industrial Standards for plastic resins).
- Continue to seek an agreement on Totalization and Social Security with a view to reducing costs of social security contributions and helping to protect the pension rights of employees in both countries.
- Continue to negotiate access to a small number of the new slots available at Narita Airport when the second runway opens in the spring of 2002.
- Regulators will continue to extend cooperation in areas such as pharmaceuticals, biotechnology, and competition policy, and will continue to welcome further regulatory cooperation in such areas as medical devices, customs procedures, and food.

IMPROVING ACCESS FOR TRADE IN GOODS

Agri-food, Fish and Beverage Products

Japan is the world's largest net importer of agri-food, fish and beverage products. In 2001, Canadian agri-food and fish exports to Japan amounted to $2.6 billion. Canada seeks further access to this important market, and has concerns with Japanese measures regarding tariffs, safeguards, labelling of food derived from GMOs, and import requirements regarding plant health. In many cases, Japan maintains that its policies conform to the commitments made at the Uruguay Round of negotiations, and that any further tariff reduction or market access concessions will be considered in the context of WTO negotiations.

Safeguard Measure on Chilled and Frozen Pork

Canada remains concerned about the Japanese snapback safeguard measure on pork in the form of an increased minimum import price. Since it was first triggered in 1995, the snapback safeguard has been of significant concern to the Canadian pork sector. As currently administered, this measure creates considerable uncertainty for Canadian suppliers and Japanese importers. Canada is seeking a resolution that addresses the concerns of both exporters and importers in eliminating the negative market impacts of the snapback safeguard. This will be a priority in the WTO agriculture negotiations.

Tariffs on Canola Oil

Japan's duties on imported cooking oils are applied on a specific rate basis (i.e. a certain number of yen per kilogram). As a result of the Uruguay Round of Multilateral Trade Negotiations, specific duties for these products have decreased in Japan. As *ad valorem* equivalents (AVEs) of specific duties are inversely related to import prices (i.e. when import prices fall, the AVEs rise, and vice versa), specific duties progressively cushion domestic producers against competition from lower-priced imports, thereby counteracting cuts in specific duty rates. For example, due to the low product prices experienced in 2000, the AVEs of specific rates on canola oil have ranged from 23% to 28%. These high tariffs are designed to protect Japan's domestic oil-crushing industry, and other related products such as margarine. Canada will seek the maximum negotiable reduction in these high tariffs in the WTO agriculture negotiations.

Labelling of Food Products Containing Genetically Modified Organisms

As of April 1, 2001, Japan requires mandatory labelling and import notification for foods containing organisms derived from biotechnology. The requirements apply to crops and food products containing GMOs that have been previously approved by the Ministry of Health and Welfare. In the case of processed foods, the requirements apply only to ingredients that are among the top three by weight and that account for 5% or more of the content, also by weight. Foods for which it is not possible scientifically to measure the presence of GMOs are to be exempted (e.g. canola oil).

The potential impacts of this measure are not fully evident at this time. Many issues remain to be determined, including the scope of the labelling scheme and the extent to which it will be exercised on new products. Canada has raised concerns about Japan's approach to mandatory labelling of a non-product-related production and processing method, both bilaterally and in the WTO Committee on Technical Barriers to Trade. Canada will continue to follow this issue closely so that access for Canadian foodstuffs is preserved.

Greenhouse Peppers

The Canadian greenhouse vegetable industry, specifically in British Columbia, is developing markets for its products in Japan but has been unable to gain access for greenhouse peppers. In November 2000, the Canadian Food Inspection Agency (CFIA) provided Japanese officials with data to substantiate Canada's claim that no pest of concern has ever been found to have occurred in British Columbia. This further supports Canada's position that the province of British Columbia has a pest-free area status as per International Plant Protection Convention standards. Japan has requested further information.

Bovine Spongiform Encephalopathy in Japan

Following the detection of a BSE case in Japan, the Japanese government has implemented a series of domestic measures and import restrictions, including a ban on imports from all countries of specified processed animal proteins. As a BSE-free country, Canada expects that its exports will receive the same treatment as products from other BSE-free countries. In addition, Canada is concerned about the new requirements for certification of fish meal exports to Japan.

Hay

In December 1998, Japan approved an import protocol for fumigated hay from Canada. Japan's concern is the introduction of the Hessian fly, which is also a pest of rice. The Canadian hay industry wants to pursue the approval of a heat-treatment protocol, which is deemed to be more economical than fumigation. Upon review, in June 2000, Ministry of Agriculture, Forestry and Fisheries (MoAFF) technical experts requested further test data. An unsuccessful experiment was conducted in March 2001. The industry has since proposed irradiation, which was not accepted by Japan. The industry is currently looking into other alternatives.

Building Products and Housing

In the last two years, amendments to the Building Standards Law (BSL) have been among the most notable achievements in Japan's deregulation efforts. These amendments introduced some performance-based (rather than prescriptive) building standards, as well as the implementation of a revised Japan Agriculture Standards (JAS) Law allowing foreign organizations to obtain RCO and RGO status and initiating a scheduled review of JAS standards. Balancing this have been increased regulations following the implementation of the new Housing Quality Assurance Act, which requires 10-year warranties on new houses and introduces other new regulations that apply to builders and their suppliers. Further liberalization and deregulation are needed in order to benefit both Japanese consumers and Canadian suppliers of building materials. To this end, Canada and Japan continue their cooperation through ongoing discussions of standards, the exchange of test data for building products, and joint reviews of construction methods.

One of the main obstacles to Canadian market access resides in Japan's approach to fire codes. The majority of fire codes and standards have not been affected by the amendments to the Building Standards Law. As a result, many aspects of the Building Standards Law relating to fire seem arbitrary and prescriptive, limiting wood construction by rendering wood-frame buildings less economical. Given new building designs, fire prevention and fire-fighting techniques, Japan will be urged to revise the Building Standards Law as it relates to fire test methods, criteria and related restrictions such as building size limitations, property line setbacks, and limiting distance calculations to move to performance-based standards.

Also, Canada will continue to consult bilaterally with Japan on the revision of other aspects of its building codes and standards to aid Japan's objective of stimulating improvements in the quality of housing stock and to facilitate Canadian exports of building materials. Specifically, Japan will be urged to adhere to international standards and practices, and to allow Canadian organizations to become recognized testing and approval/certification bodies.

Registered Certification Organizations and Registered Grading Organizations

In June 2000, Japan implemented a revised JAS Law allowing foreign organizations to obtain Registered Certification Organization and Registered Grading Organization status provided the foreign country was deemed to have an equivalent conformity assessment system. Once approved, foreign RCOs/RGOs would be able to inspect and apply the JAS stamp to products meeting the JAS standard. In 2000, Canada applied to the Ministry of Agriculture, Forestry and Fisheries to confirm "equivalency" for wood products. After extensive consultation, Canada was granted equivalency for wood products in March 2001, thereby allowing Canadian organizations to gain RGO/RCO status and improving market access for wood products. Since that time, three Canadian organizations have been approved as RCOs, potentially affecting exports currently exceeding $1.5 billion a year.

Tariffs on Spruce-Pine-Fir Lumber and Softwood Plywood

Japan's system of tariff classification distinguishes between the species and dimensions of lumber, regardless of end use. As a consequence, spruce-pine-fir (SPF) lumber imports, worth over $600 million per year to Canada, are subject to duties ranging from 4.8% to 6%, whereas other species imported for the same purpose enters duty free. The 6% tariff on softwood plywood is also considered to severely limit Canadian exports and unfairly favour the domestic Japanese industry. The SPF and softwood plywood tariffs are a high priority for Canada, and will be pursued in the WTO multilateral trade negotiations.

Restrictions on Three and Four-Storey Wood Frame Construction

Most of the Japanese market is subject to highly restrictive prescriptive codes related to fire, and land economics favour three- and four-storey construction. Although three-storey wood frame construction is now allowed in quasi-fire protection zones (QFP), it is restricted to a maximum of only 1500 square metres, and requires severe property line setbacks and limiting distance calculations for exterior wall openings. These restrictions unfairly and sharply limit the use of three-storey wood construction. There is also a size limit of 3000 square metres for non-QFP, and wood cannot be used in the construction of special buildings like hotels. Four-storey wood frame construction is increasingly being used in North America, but faces a difficult and unclear regulatory regime in Japan. Canada will press for the adoption of international standards for fire walls.

Revision of Japan Agricultural Standards for Building Products

Under the Japan Agricultural Standards system, specific standards are now reviewed on a five-year cyclical basis. Canada continues to work with the Ministry of Agriculture, Forestry and Fisheries (MoAFF) in various technical forums to provide data to assist in the revision of standards related to building products. In 2001, the MoAFF launched the review of the standards for flooring, glue laminated timber, laminated veneer lumber, and oriented strand board. In 2002, the review of the softwood plywood standard will be initiated. Canada will work to ensure that Canadian stakeholders have access to the MoAFF process and full membership on the review committees and continue to press for a performance-based approach.

Performance Requirements for Lumber for Traditional Housing

Canada is working to ensure that performance criteria being developed for traditional zairai housing in Japan should not be based solely on the use of tsugi lumber, but rather should recognize the characteristics of other species (e.g. hemlock). The approval in October 2001 of a new performance grade for Canadian Coastal Hemlock Lumber in Japanese post and beam housing caps a multi-year research and development program undertaken by Canadian industry, and supported by Canada. Canada's Embassy and consulates in Japan will monitor closely the implementation of this new product in Japan.

Housing Quality Assurance Act

The Housing Quality Assurance (HQA) Act introduces a mandatory 10-year warranty system and a voluntary housing performance indication system for new housing. Canada is encouraging Japan to allow for foreign testing organizations to test performance characteristics, and is seeking to ensure that the requirements, and the process for attaining the requisite proof of performance, are not so onerous as to discourage small and medium-sized enterprises (SMEs) from competing in the Japanese market. Canada also continues to urge the Japanese government to accept international approaches to test methods in this regard.

IMPROVING ACCESS FOR TRADE IN SERVICES

As the number of international firms doing business in Japan continues to rise, there is an increasing focus on regulatory and other non-tariff barriers that may be impeding the development of business in underdeveloped areas of the Japanese economy, particularly in services. There has been significant business development in those areas in which there has been regulatory reform, notably financial services and telecommunications. Canada continues to point out areas in which further regulatory reform would have similar stimulative effects.

Telecommunications Services

The Japanese market for telecommunications services has seen a significant opening to foreign companies. All restrictions on foreign investment in the telecommunications sector, except in Nippon Telegraph and Telephone (NTT) Corporation, have been lifted. Canada continues to monitor Japanese implementation of GATS commitments for basic telecommunications services and is encouraged by Japan's move to reduce the interconnection rates for foreign carriers to NTT's local and long distance networks.

Several concerns, however, have been flagged by Canadian companies with respect to the ability of new entrants to access the network; reporting procedures required of new entrants by the Ministry of Public Management, Home Affairs, Posts and Telecommunications; regulation of dominant carriers (the long distance service provider NTT Communications, NTT West and NTT East in the local communications market, and NTT DoCoMo in the wireless market); and the ability of new entrants to build new networks which could be improved by ensuring fair access (including rights of way) to land and facilities owned or controlled by utilities and facilitating construction and expansion of infrastructure over public land and facilities. Canada urges Japan to continue to lower the interconnection rates by adopting a Long-Run Incremental Cost (LRIC) system, a pro-competitive methodology for interconnection fees. Canada is also concerned about the independence of the regulator, and is monitoring any changes in its role as a result of the former Ministry of Posts and Telecommunications becoming part of the larger general affairs ministry with the implementation of administrative reform on January 6, 2001.

Air Transport

In the context of our long-standing and productive bilateral air relationship, Canadian officials have tried over the past two years to obtain for Air Canada access to a small number of the new slots available at Narita Airport when the second runway opens in the spring of 2002. Air Canada and All Nippon Airways have been working very closely to develop their plans especially for code-sharing beyond Japan. Their intensified commercial cooperation will clearly benefit both airlines.

Canada is concerned that, following a number of discussions between our respective negotiators as well as through diplomatic channels, Japanese officials have declined to consider granting Canada any of the new slots; this exclusion from the use of the new runway at Narita will compromise Canada's opportunity to expand our services to Tokyo for years to come. If Japan were to reconsider its position on additional access to Narita for Air Canada, it would result in obvious commercial benefits for the airlines of both countries.

Financial Services

Japan has made significant progress in deregulating the financial services sector in recent years. This has brought about more competition and consumer choice. Over the past year, Japan has introduced the "No-Action Letter" system and a defined contribution pension system ("401k" accounts), which Canada welcomes. But Japan can do more to foster a dynamic and efficient financial sector.

As a general concern, Canada believes that most government-backed financial institutions in Japan significantly overlap with services that private-sector institutions can provide efficiently. The involvement of government enterprises in the financial sector, some of which (such as the postal savings system or *yucho*) have very sizeable market shares, has a distorting effect on competition. Public institutions should be made to compete in a manner that does not discriminate against the private sector through, for example, government-backed guarantees. Canada supports the efforts of the Japanese Government to streamline and privatize government-backed financial institutions.

Banking

The Government of Japan has stated that it has a long-term policy objective of turning Tokyo into one of the world's most innovative financial centres. To the extent that Japan is able to restructure the financial system, notably the banks, this objective will be more achievable. In addition, Canada believes that modernizing Japan's financial regulatory structure is critical to Japan's future as a global financial centre. Most major industrialized countries have moved to a financial conglomerate regulatory structure, which allows for greater synergies between banking, securities, insurance and fund management. The United States was the most recent major economy to adopt such an approach, with the repeal of the Glass-Steagle Act, which required a strict separation between banking and securities ("firewalls"). In Japan, the Glass-Steagle approach to regulation is still in place.

The requirement in Japan to maintain so-called "firewalls" between banking and securities is a significant concern to Canadian financial institutions operating in Japan. It imposes considerable additional costs, and does not allow for optimal efficiencies for clients. Canada continues to request that the Financial Services Agency (FSA) offer a more flexible regime, which is sensitive to smaller institutions' need to contain costs.

Securities and Investment Advisory Companies

The Government of Japan has set the policy objective of developing deep and liquid securities markets in order to reduce the current over-reliance on banks for financing. The Government should encourage greater household and pension fund investment in securities and investment trusts by increasing the safety, flexibility and understandability of investment trusts and by lowering the costs of providing this key investment vehicle. The Financial Services Agency should amend the investment trust regulations so that it is easier for a fund management company to close down a fund, while respecting investor rights.

Insurance

The postal insurance system or *kampo* holds some 25% of life insurance assets in Japan. It is not subject to the same kind of regulatory oversight as private-sector life insurers although this should change. As a first step toward rolling back its activities, the Government should instruct *kampo* not to engage in the creation of new products that could be provided by private-sector insurers. Failing this, Canada requests that any new financial service activities proposed for the postal financial institutions (whether *kampo* or *yucho*) be subject to full public notice and comment, and that the responses be given due consideration by officials before their introduction.

With the purported goal of ensuring consumer transparency, the Financial Services Agency applies a micro-level analysis to product and rate approvals. This supervisory approach hinders competition because it is time-consuming and stifles the forces of innovation. Canada's federal life insurance regulator, the Office of the Superintendent of Financial Institutions, applies an *ex post* supervisory approach that promotes efficiency and competition, whereas Japan adopts an *a priori* regulation and supervision approach. In a sector in which there is demand for new products closely tailored to consumer needs, Japan's financial supervisory practices should promote competition and innovation.

Legal Services

In the face of globalization, increased merger and acquisition activity, and domestic regulatory reform in Japan, the demand for legal services with expertise in cross-jurisdictional issues to assure due diligence is acute. These services could be provided through the cooperation of Japanese (*bengoshi*) and foreign lawyers (*gaiben*), however, due to the restricting structure of specified joint-enterprise system, the expertise in Japan is limited and Japan-based businesses often seek services abroad. The Foreign Lawyers Law explicitly forbids partnerships and most joint enterprises between

Japanese and foreign lawyers. The exception is a specified joint-enterprise system, which allows for such partnerships but limits the scope of their practice to a tightly defined mandate. In addition, foreign lawyers cannot employ Japanese lawyers, and are subject to restrictions with respect to the type of advice they are allowed to provide, while their Japanese counterparts are not subject to similar limitations. Canada continues to urge Japan to remove restrictions on partnerships and employment between foreign and Japanese lawyers, and to abolish current restrictions on the ability of foreign lawyers to provide legal advice on home or third-country law for which they are qualified.

Investment

Japan is the third-largest source (after the United States and the European Union) of FDI in Canada, with a stock of $8.4 billion. Over 440 Japanese-affiliated companies established in over 740 locations currently create more than 52 000 jobs for Canadians. Japan's relationship with Canada through its foreign direct investment greatly enhances the ability of Canadian industry to compete in the global marketplace. Canada accounts for a relatively minor portion of Japanese FDI worldwide, at 3.7% in 1999, according to Japanese Ministry of Finance figures (up from between 1% and 2% over the previous 10 years). Investment has traditionally been in the resource industries and heavy manufacturing, but trends indicate a shift to high-technology industries. While large greenfield investments still happen, an increasing number of smaller investments, strategic partnering and joint ventures are taking place. These investment decisions are often decided by Japanese subsidiaries in North America, who are assuming the responsibility that had belonged to the Japanese head offices — reflecting the globalization process of successful Japanese industries.

Canadian FDI in Japan is lagging behind other OECD countries, although there have been some notable investments in the past two years. Regulatory reform in Japan's financial sector and the shift to consolidated accounting should increase financial transparency and encourage more Canadian investment into Japan. On a prefectural level, a growing interest in attracting foreign investment, especially into high-technology areas, has been noted, although to date, growth in Canadian FDI has concentrated in the important urban areas.

Japan imposes few formal restrictions on FDI and is working to remove or liberalize most of the legal restrictions that apply to specific economic sectors. Prior notification is now required only for investment in certain restricted sectors. However, the long-standing structural impediments continue to hamper FDI into Japan. These impediments include a high overall cost structure, bureaucratic discretion, exclusive buyer-supplier networks, a lack of labour mobility, bankruptcy regulations, and a lack of financial transparency, which serves to inhibit the establishment and acquisition of businesses.

China

Overview

The People's Republic of China (not including the Hong Kong Special Administrative Region) is Canada's fourth-largest export market. In 2000, Canada's total exports of goods to China reached $4.2 billion, an increase of 15% over 2000. The total value of imports of goods in 2001 was $12.7 billion, an increase of 13% over 2000.

In recent years, and in preparation for its accession to the WTO, China accelerated the pace of liberalization and reaffirmed its commitment to social and economic reform. Results of the reform initiatives can be seen in the increased degree of personal freedom and choice afforded the general population. The combination of these major changes has resulted in the world's largest consumer market. Moreover, China's population of 1.3 billion is growing, and commensurately, the size of its consumer market will also keep pace. With China growing in international prominence, its citizenry charged with an ever increasing discretionary income, and a buying population with a predilection for procuring international goods and services, changes to the economic landscape in Asia, and quite likely, the world, will soon follow.

Canada's approach to its relationship with China takes full account China's rapidly growing importance in world affairs. An economic partnership between China and Canada is a key element in supporting long-term relations and encouraging China's further integration in global and regional political and economic institutions.

In February 2001, the Prime Minister led the largest-ever Team Canada mission to China and Hong Kong, with 600 business delegates, eight provincial premiers and three territorial leaders. The mission raised the profile of Canadian businesses in nine key economic sectors: information and communications technologies; agriculture and agri-food; construction, building materials, products and services; environmental industries and technologies; transportation; energy resources and technologies; health and financial services; educational technologies and services; and tourism.

Team Canada's visit sent a strong message that Canada has a long-term commitment to doing business in China. The presence of the Prime Minister and the provincial and territorial leaders facilitated Canadian businesspeople's access to key economic decision makers in China. The mission resulted in $5.7 billion in new business deals and letters of intent for Canadian enterprises.

Despite the opportunities that China presents, a number of significant problems and practices impede broad Canadian access to all segments of the Chinese market. Canadian companies must bear in mind that China consists of a number of distinct regional markets, similar to the United States or the European Union, each operating and evolving in a distinct and sometimes autonomous fashion. Some elements of the former planned economy remain, however, so in certain types of economic activity, or in projects whose scale exceeds a threshold size, the central government continues to play a key and sometimes decisive role.

As a component of the regular, high-level contact between the two countries, Canada and China engage in formal consultations to review matters of interest and concern related to economic development, trade and investment. This is facilitated through regular bilateral discussions, the most prominent being the Joint Economic and Trade Committee. These country-to-country meetings permit Canada the opportunity to register its concerns regarding access to the Chinese market, and to communicate its views on economic development and the importance of transparency and rules-based market economics. The 17th Joint Economic and Trade Committee meeting is planned for May 2002 in Beijing.

A major achievement in 2001 was China's formal accession to the World Trade Organization, which took place on December 11, 2001. The extensive commitments China has made to substantially lower barriers to foreign trade and investment, and to increase the predictability and transparency of its trade regime, will engender profound changes in its economy and governance. This will result in significant new business opportunities for Canadian exporters and investors in sectors in which Canadian firms have a comparative advantage. China will face considerable challenges in fully implementing the agreement and in pursuing further economic reform, but in the long run, economic growth and prosperity will be strengthened.

MARKET ACCESS RESULTS IN 2001

China's Accession to the WTO

China announced its intention to join the General Agreement on Tariffs and Trade (GATT) in 1986. Negotiations did not begin in earnest until 1994, and it was unable to secure membership before the launch of the WTO in 1995, which incorporated and built upon the GATT. Bilateral negotiations with interested WTO members addressed specific market access barriers; Canada and China concluded a bilateral agreement in November 1999. Some 40 other WTO members also negotiated individual agreements with China, the results of which were consolidated into a single schedule of market access commitments by China, and which were applied to all WTO members on a most-favoured-nation (MFN) basis. Multilateral negotiations at the WTO headquarters in Geneva sought commitments that China would make changes to its trade regime to ensure consistency with WTO obligations.

In acceding to the WTO, China has agreed to liberalize access for foreign goods and services, and has accepted the rights and obligations that are embodied in the WTO Agreement, including the fundamental principles of national and MFN treatment. China has also made specific commitments on matters of concern to WTO members regarding the consistency of its existing trade policy regime with the WTO Agreements. The contractual nature of the WTO means that all the commitments contained in the accession documents constitute new rights for China's trading partners in the WTO, and as such they are enforceable through the WTO's dispute settlement system, a central element

in providing security and predictability to the multilateral trading system.

China formally became a member of the WTO on December 11, 2001. For more information on the terms of China's accession to the WTO, please visit the Canada and China Page of the Department of Foreign Affairs and International Trade's Web site at *www.dfait-maeci.gc.ca/tna-nac/WTO-CC-e.asp*.

IMPROVED MARKET ACCESS FOR GOODS AND SERVICES

Industrial and Agricultural Products

China agreed to make immediate tariff cuts in industrial and agricultural products upon accession. Further tariff reductions will be phased in over the next nine years, with most being completed by 2005. By 2005, industrial tariffs will have fallen from a simple average of 16.3% in 1999, when a Canada-China bilateral agreement on accession was signed, to 9.2%. Agricultural and agri-food tariffs will have fallen from 21.4% in 1999 to 15.1% by 2005. These averages hide steep cuts in the tariffs charged on some exports from Canada: Table 1 summarizes concessions on a selection of such goods.

Some examples of tariff reductions which will significantly improve market access for goods exported by Canada include:

- Motor vehicle parts and accessories: China imported about $418 million from Canada in 2001 at an average tariff of 22%. This average tariff will fall to 11.5% by 2006. Tariffs on finished vehicles will be slashed over the next 4 years. For example, current rates on finished cars will drop from 70-80% currently to 25%.

Table 1: Notable Tariff Cuts Under China's WTO Accession

PRODUCT DESCRIPTION	Can Imports, 2000, $m	2001 Applied Tariff	Final Bound Tariff	Final Binding Date
Motor vehicle parts and accessories	$543.8	21.1[1]	11.51	2006
Canola	$405.2	40[2] 12[3]	9	Upon accession
Canola oil	$58.1	100[2] 20[3]	9	2006
Electrical equipment for line telephony and parts	$267.3	19[1]	0	2004
Polymers of ethylene	$161.8	16[1]	6.51	2005
Acrylic staple fibres, not carded	$128.8	10[1]	41	2004
Uncoated kraft paper and paperboard	$57.4	14[1]	3.51	2004
Injection moulding machinery for plastics	$19.4	15	0	2005
Industrial diam cutlasses	$9.9	18	5	2005
North American ginseng	$99.6	56	7.5	2005
Furs made from mink	$0.3	RMB 7/L[4]	0	2004
Pork	$0.2	26	10	Upon accession
Poultry (excluding shrimp, crabs)	$108.8	19.8[1]	8.31	2005
Poultry cuts and offal, frozen	$20.7	RMB 1.8 -2.7/kg[4]	10	2005
Pork, frozen, cuts with bone in and boneless	$0.2	20	12	2005

[1] Applied tariff is lower than bound tariff and the corresponding trade liberalization commitment that China has made under the World Trade Organization (WTO). The import values in this table are those reported as imports from Canada by the Customs General Administration of the People's Republic of China. The 2001 applied rate reported here is the China's MFN rate, which would be applied to imports from Canada. A "bound" tariff is a maximum rate applied under the WTO. The "bound tariff rate" refers to the rate applied after the bound rate is reached. For a certain period of time following the date of accession, the bound rate is usually higher than the applied rate. This is to allow for a certain amount of flexibility in the event that domestic producers require more time to adjust to the lower tariff rates. Once the bound rate is reached, it is usually reduced annually until it reaches the final bound rate. The "final binding date" refers to the date on which the bound rate is reached.

[2] Tariff rate quota (TRQ) applies. Within the quota, the tariff rate is applied. Above the quota, the tariff rate is applied.

[3] Tariff rate quota (TRQ) applies. Within the quota, the tariff rate is applied. Above the quota, the tariff rate is applied.

[4] Specific duty calculated by [illegible] per kilogram.

in providing security and predictability to the multilateral trading system.

China formally became a member of the WTO on December 11, 2001. For more information on the terms of China's accession to the WTO, please visit the Canada and China Page of the Department of Foreign Affairs and International Trade's Web site at *www.dfait-maeci.gc.ca/tna-nac/WTO-CC-e.asp*.

IMPROVED MARKET ACCESS FOR GOODS AND SERVICES

Industrial and Agricultural Products

China agreed to make immediate tariff cuts in industrial and agricultural products upon accession. Further tariff reductions will be phased in over the next nine years, with most being completed by 2005. By 2005, industrial tariffs will have fallen from a simple average of 16.3% in 1999, when a Canada-China bilateral agreement on accession was signed, to 9.2%. Agricultural and agri-food tariffs will have fallen from 21.4% in 1999 to 15.1% by 2005. These averages hide steep cuts in the tariffs charged on some exports from Canada: Table 1 summarizes concessions on a selection of such goods.

Some examples of tariff reductions which will significantly improve market access for goods exported by Canada include:

- Motor vehicle parts and accessories: China imported about $418 million from Canada in 2001 at an average tariff of 22%. This average tariff will fall to 11.5% by 2006. Tariffs on finished vehicles will be slashed over the next 4 years. For example, current rates on finished cars will drop from 70-80% currently to 25%.

Table 1: Notable Tariff Cuts Under China's WTO Accession

PRODUCT DESCRIPTION	Cdn Exports, 2000, $m	2001 Applied Tariff	Final Bound Tariff	Final Binding Date
Motor vehicle parts and accessories	$543.8	21.1[1]	11.51	2006
Canola	$405.2	40[2] 12[3]	9	Upon accession
Canola oil	$38.1	100[2] 20[3]	9	2006
Electrical equipment for line telephony and parts	$267.3	13[1]	0	2004
Polymers of ethylene	$161.8	16[1]	6.51	2008
Artificial filament tow	$128.8	10[1]	41	2004
Uncoated kraft paper and paperboard	$57.4	14[1]	3.51	2004
Injection moulding machinery for plastics	$19.4	15	0	2003
Industrial dust collectors	$9.9	18	5	2004
North American ginseng	$39.6	36	7.5	2006
Beer, made from malt	$0.2	RMB 7/L[4]	0	2004
Malt	$0.2	26	10	Upon accession
Crustaceans (including shrimp, crabs)	$100.8	19.8[1]	9.31	2005
Poultry cuts and offal, frozen	$23.7	RMB 1.0 -2.7/kg[5]	10	2004
Beef, frozen, cuts with bone in and boneless	$0.2	39	12	2004

Notes: This table shows a number of Canadian exports to China in 2000 and the corresponding trade liberalising commitments that China has made under the terms of its accession to the World Trade Organization (WTO). The export values in this table are those reported as imports from Canada by the Customs General Administration of the People's Republic of China. The 2001 applied rate reported here is the China's MFN rate, which would be applied to imports from Canada. A "bound" tariff is a maximum rate; applied rates may be lower. The "initial bound rate" refers to the rate upon the date of accession. For many goods, China has committed to make equal cuts in tariff rates for a certain period following the date of accession; the "final bound tariff" will therefore apply on the date specified. A number of the HS headings described encompass a large number of individual product types, which may face different tariffs than the averages listed here.
1. Average tariff. 2. In-quota tariff. 3. Out-of-quota tariff. 4. Approximately 58% ad valorem by 2000 import quantity and value; average 2000 exchange rate was $1 = RMB 5.57. 5. Approximately 40% ad valorem by 2000 import quantity and value.

- Telephone equipment and parts: China imported about $27 million of Canadian equipment and parts in 2001 at an average tariff of 13%. This tariff will fall to zero by 2004 as China's has now joined the WTO's Information Technology Agreement.
- Canola seed: Chinese imports from Canada were valued at over $300 million in 2001. A quota covered these exports and the applicable tariff was 12%. China agreed to eliminate the quota under its WTO membership and lowered the tariff to 9%.
- Frozen shrimp and crabs: China charged an average tariff of 19% on imports from Canada of over $75 million in 2001. This tariff will be reduced to an average of 9% by 2005.
- Polyethylene: China imported over $120 million in 2001 from Canada, at a tariff of 16%. This tariff will fall to 6.5% by 2008.

Services

China's services sector has been one of the most heavily regulated and protected, and consequently it is underdeveloped (services as a proportion of GDP is among the lowest in the world) and has minimal foreign participation. The completion of negotiations heralds dramatic changes. All important sectors will be opened to foreign investment, with, in many cases, majority foreign ownership permitted within two to three years and, in some cases, wholly foreign-owned subsidiaries within two to five years. Geographic restrictions that currently exist in a number of key sectors (telecoms, banking, insurance and distribution) will be phased out over five to six years. In addition, regulatory procedures will be improved: licensing procedures and conditions will be published, relevant regulatory authorities will be separate from service suppliers they regulate, and foreign service suppliers will be able to partner with any Chinese entity of their choice.

Standards and Technical Regulations

Under the terms of accession, China made commitments on technical barriers to trade, or standards and technical regulations that affect imported goods. Product standards and standards-related procedures will be improved and brought into line with international practices. Existing standards and technical regulations will be subject to periodic review in order to harmonize them with international norms, where appropriate. China has committed to ensure that standards, technical regulations and conformity-assessment procedures will be the same for imported and domestic products upon accession— they currently differ substantially in some cases. To provide additional assurances of non-discriminatory treatment, China's product inspection agencies will be restructured within 18 months of accession.

Procurement by Government

WTO membership will impose new disciplines on procurement by Chinese government entities. Procurement by Government ministries and agencies at all levels will be conducted in a transparent manner, and all foreign suppliers will be provided with equal opportunity to participate in that procurement.[4] Procurement laws and regulations will be published. Procurement by state-owned and state-invested enterprises of goods and services for sale will not be considered to be "government" procurement, and will therefore be subject to normal WTO non-discrimination requirements. All state-owned and state-invested enterprises will make purchases and sales based solely on commercial considerations (e.g. price, quality, marketability and availability), and the enterprises of other WTO members will have an adequate opportunity to compete for sales to and purchases from these enterprises on non-discriminatory terms and conditions.

Intellectual Property Rights

The WTO Agreement on Trade-Related Aspects of Intellectual Property Rights (TRIPS) is a comprehensive and detailed agreement which, among other things, extends the obligations of MFN and national treatment to all aspects related to the protection of the intellectual property rights of the nationals of WTO members. To bring its intellectual property system into conformity with WTO rules, China has committed to expand the scope of its laws on copyright, trademarks, and patents. Regulations on the protection of undisclosed information, such as trade secrets and test data, will also be improved. Laws and other measures will be modified to ensure national and MFN treatment of foreign rights-holders regarding all intellectual property rights. China has made a number of commitments to improve enforcement of

[4] In other words, China will apply MFN treatment to procurement by government ministries and agencies, but not necessarily national treatment — foreign companies will not necessarily have access to procurement contracts, but if they do, all foreign companies will be treated equally.

intellectual property laws and regulations, including lowering the threshold value required to take criminal action against intellectual property piracy and counterfeiting, and agreeing to fair and equitable judicial procedures for plaintiffs and defendants in cases alleging violation of intellectual property.

Import and Export of Goods and Distribution of Goods

China currently maintains a number of controls on the import and export of goods (referred to as trading rights) and on the trade and distribution of goods within China. In 2001, only about 35 000 Chinese enterprises were authorized to import and export.[5] Under the terms of accession, China will progressively liberalize the availability and scope of trading rights, so that, within three years after accession, all enterprises in China (both foreign and Chinese) will have the right to trade almost all goods throughout the customs territory of China. Upon accession, foreign-invested joint ventures will be allowed to provide wholesale distribution services upon accession, and foreign-invested enterprises will be able to distribute products they have manufactured in China. Retailers will face some geographic restrictions for the first three years after accession. A small number of products will face limitations on distribution by foreign-invested companies for up to five years after accession.

Foreign Investment

Foreign investment regulations will be liberalized. China has been the developing world's largest recipient of foreign direct investment (FDI) since the early 1990s. However, due in part to the Government's performance and technology transfer requirements, the quality of foreign investment has generally been low, as has been the value that FDI has added to the economy. WTO rules do not govern the conditions of foreign or domestic investment within a member per se, but they do limit the use of certain investment requirements that violate the WTO principle of national treatment of imported goods[6] and the prohibition against quantitative restrictions on imports. Under the terms of accession, China will eliminate and cease to enforce legal and regulatory requirements for trade and foreign exchange balancing, export performance, and use of local content. China will not enforce provisions of contracts imposing such requirements. Transfers of technology and proprietary knowledge will only require agreement between the parties to the investment. Permission to invest in China will be granted without regard to the existence of competing Chinese domestic suppliers. China has also made extensive commitments on foreign investment in services.

Telecommunications

The telecommunications sector will be a major beneficiary of China's accession. Under the terms of its accession to the WTO, China will join the WTO's Information Technology Agreement (ITA) and will therefore eliminate tariffs on telecommunications equipment by 2004, from an average of about 13% in 2001. Canadian exports of such products were more than $200 million in 2000. Mobile, paging and value-added telecommunications services will be opened to foreign-invested joint ventures upon accession, with geographic restrictions that will be phased-out within two to five years. The larger international and domestic voice and data market will be opened to foreign-invested joint ventures three years after accession, with geographic restrictions that will be phased out three years thereafter.

Financial Services

Financial services is another major sector of interest to Canadian exporters that will be opened to foreign companies under the terms of accession. Different levels of foreign ownership will be allowed, depending on the type of corporate structure (e.g. joint venture or subsidiary) and the subsector. Geographic restrictions on foreign provision of services will be phased out three years after accession for insurance and five years after for banking. Three years after accession, foreign-invested joint ventures will be able to underwrite all shares on Chinese stock markets, as well as government and corporate debts, and to launch domestic securities investment funds. Foreign banks will be allowed to provide services in Chinese currency to Chinese businesses within two years and to all Chinese clients within five years.

[5] Foreign-invested enterprises may also be granted foreign trading rights, but only for the import of equipment and inputs to production, and for the export of goods they have produced in China.

[6] The TRIMS Agreement does not apply to services.

Newsprint

China's WTO accession might also help to resolve a number of issues that concern Canadian exports of newsprint. The "sliding scale" duty rate, which was inversely proportional to the price per tonne and first applied to newsprint in 1997 at rates between 3% and 45%, will be replaced upon accession with a tariff of 12%, declining to 5% by 2006. China applied anti-dumping duties to Canadian newsprint exports in 1999. As a WTO member, for new cases, China will apply WTO-consistent rules for determinations and procedures. For measures that were in place upon the date of accession, China will be required to review the margin of duty and the need for continued anti-dumping duties, upon request of another WTO member and five years after their imposition.

CANADA'S MARKET ACCESS PRIORITIES FOR 2002

Administration of Tariff-Rate Quotas

China introduced tariff-rate quotas (TRQs) on imports of several foodstuffs in 1996, but published neither the regulations governing TRQ administration nor the quota quantities. Under the terms of accession to the WTO, China will eliminate TRQs that currently apply to a number of products and subject them only to tariffs, including potash (which will face a tariff of 3%), barley (3%), and canola seed (9%). A number of existing quotas will be replaced with new, WTO-compliant agricultural TRQs, including those for wheat, corn and canola oil. Upon accession, TRQs will also replace the existing import licence requirements and quotas on certain chemical fertilizers (urea, DAP and NPK).[7]

TRQ quantities will represent significant potential increases from recent imports. The TRQ on wheat and wheat products will rise to over 9.6 million tonnes by 2004, from actual Chinese imports of only 920 000 tonnes in 2000, while the out-of-quota tariff rate will fall from 114% in 2001 to 65% in 2004 (the in-quota rate will be constant at 1%). The TRQ for canola oil will start at 878 900 tonnes in 2002, rising to 1.2 million tonnes by 2005 (versus 2000 imports of 170 000 tonnes). The in-quota tariff will be 9%. The over-quota tariff will be 63.3% in 2002, falling to a single tariff of 9% in 2006, at which point the canola oil TRQ will be effectively eliminated. Similarly, the TRQ quantity for urea will rise to 3.3 million tonnes by 2006, from 2000 imports of only 30 000 tonnes.

China has committed to henceforth administer TRQs in a transparent, predictable, and uniform way using clearly specified time frames and administrative procedures. China has agreed to a set of specific yearly dates for the completion of certain steps in the quota allocation process. The agency responsible for TRQ allocation will be the State Development and Planning Commission (SDPC), except for allocation of fertilizer, which will be the responsibility of the State Economic and Trade Commission (SETC).

"State trading entities" (STEs) have monopoly import status on a number of commodities in China, including goods that are also covered by TRQs, such as wheat and canola oil. These privileges will be reduced or eliminated after China's accession to the WTO, depending on the schedule negotiated for each product.

The TRQs that have been agreed under the terms of China's accession represent very important gains for Canadian agricultural and fertilizer exporters. Canada's priority will be to monitor implementation of the new TRQs to ensure that it is consistent with agreed principles, time frames, and quantities.

Administration of Automotive Quota

Under the terms of accession, China will establish a number of import quotas, or limits on the total annual value of imports, which will apply after accession, including one that will apply to "automobiles and parts" quota. This quota (with the exact product coverage defined by an 8-digit HS code) will be set at US$6 billion upon accession and will grow by 15% per year until it is eliminated on January 1, 2005 (although a number of products will be moved out of the quota before then). The requirement to possess an import licence for these products will also be eliminated on the same date. Tariffs charged on automotive parts and accessories currently range from about 20% to 40%; these will be cut in half by 2006. Tariffs on finished vehicles will be slashed over the next 4 years — for example, current rates on finished cars will drop from 70-80% currently to 25%. According to China's Customs General Administration, total imports in

[7] It was also agreed under the terms of accession that existing import licence requirements and quotas on other chemical fertilizers would be eliminated upon accession or by 2002.

2000 of the products that will be covered by this quota were US$1.2 billion, including US$11.6 million from Canada — the tariff reductions and large quota size show there is lots of room for growth of such imports.

During the quota phase-out period, China will implement a simple and transparent procedure for quota allocation and issuance of import licences, so as to ensure the full use of the quota. A number of criteria for quota allocation are specified under the terms of accession, such as the consideration of historical performance, a provision for new applicants to receive quota, and protection for quota-holders who have filled their past allocations.

As for the administration of TRQs, transparency and predictability, in particular timely publication of allocation and administration procedures, will be crucial to ensuring that Canadian exporters are fully able to benefit from China's accession.

Regulations on Imports of Genetically Modified Organisms

China promulgated its new Safety Regulation of Agricultural Genetically Modified Organisms on May 23, 2001, without prior notification. The new regulation covers the labelling, research, production, marketing, movement and import/export of agricultural GMOs. However, the regulation is difficult to interpret, is lacking numerous essential details and has the potential to have a long-term negative impact on exports of canola seed to China. At present, it remains unclear how this regulation will be applied, and this uncertainty is having a negative impact on trade.

As a WTO member, it is important that China meet its obligations, particularly with regard to transparency. WTO members are required to notify of new regulations prior to their promulgation, to allow other members sufficient time to review the regulations and comment on their content. Furthermore, members are also required to ensure that their technical regulations are not more trade-restrictive than necessary to fulfill a legitimate objective. We are currently discussing our concerns about China's GMO regulation with Chinese authorities to ensure that China adopts a regulatory approach that is consistent with WTO principles, and to ensure that all regulations are implemented in a transparent and workable manner that does not impede legitimate trade.

Meat Plant Inspections

In 1997, Canada signed beef and pork import protocols with China. At that time, it was expected that under these agreements, exports of Canadian pork and beef to China would commence; however exports did not materialize under the protocols. In November 1999, China signed a Record of Understanding (ROU) with Canada that set out clear timetables for addressing these market access issues, among others.

In response to the ROU, in April and June 2000, Canada and China successfully renegotiated the pork and beef protocols allowing for the export of meat products from approved plants within Canada. To date, 13 meat processing plants (11 beef, 2 pork) have been approved for export of meat products to China. In 2000, the CFIA recommended 39 additional meat-processing plants for approval to the State General Administration for Quality Supervision, Inspection and Quarantine (AQSIQ) and in October 2001, AQSIQ inspected 12 plants as a representative sample of the 39 recommended plants. AQSIQ has not yet completed its report regarding the plant inspections.

The CFIA continues to work closely with AQSIQ in order to ensure that plants are approved in a timely manner, with the goal of obtaining Chinese approval of the Canadian Meat Inspection program.

Canadian-Style Wood Frame Construction

The Canadian system of platform frame construction using softwood dimension lumber and wood-based panel products (softwood plywood and oriented strandboard — OSB) is gaining recognition within the developing villa and townhouse niche in China. An estimated 300 houses are currently under construction, with a further 9000 under planning. Estimates have been made that China will build 15 000 wood frame houses a year within five years. This offers a huge potential opportunity to Canadian producers of dimension lumber, OSB and/or plywood, as well as suppliers of goods and services to China.

China's building codes are currently being revised. Existing building codes do not recognize the Canadian platform wood-frame construction method of building or reference Canadian products, grading rules or design properties. The federal government, in partnership with the Canadian wood products industry, is working closely with the Chinese Ministry of

Construction to address amendments to specific codes that will cover wood-frame construction.

The ability to have input into the development of the Chinese building code provides Canada with an a unique opportunity to influence the future design of Chinese housing which, if accepted, would allow for the inclusion of Canadian wood products. The building code work is the first critical step in the longer-term strategy of introducing the use of the Canadian wood-frame construction system into China.

To facilitate the development of the platform frame construction system in China, on October 30, 2001, the Government of Canada committed up to $5.3 million over four years to increase exports of Canadian wood products to China. The initiative, which is expected to be financially matched by provincial governments and the Canadian wood products industry, will incorporate a number of elements (builder training, housing certification, promotion, etc.) to capitalize on the anticipated outcome of the revisions to the Chinese building codes.

Investment

For the past six years, China has been the second-largest recipient of FDI in the world. Canadian direct investment in China has shown a consistent increase in recent years, rising from $257 million in 1994 to $734 million in 2000 (while Canada received $215 million in direct Chinese investment during 2000). The average size of new investments is steadily increasing, and the profile of the average investment is shifting from small family enterprises to more sophisticated operations of multinational companies. Canada continues to consider China a top priority for the negotiation of a Foreign Investment Protection and Promotion Agreement, and discussions are ongoing.

Hong Kong

Overview

The Hong Kong Special Administrative Region (HKSAR) maintains considerable autonomy in economic, trade, cultural and political affairs and will continue to do so until the year 2047. Hong Kong has its own financial system and formulates its own monetary and financial policies. The Hong Kong dollar, pegged to the U.S. dollar, continues to circulate as legal tender. Hong Kong remains a free port and a separate customs territory. It conducts relations with states and international organizations on the economy, money and finance, shipping, communications, tourism, culture and sports. Under the name "Hong Kong, China," this distinct economy is a member of APEC and the WTO.

Hong Kong remains an aggressively free-market economy, with virtually no barriers to entry or to doing business. With the exception of excise taxes on autos, fuel, liquor and cigarettes, there are no duties, taxes or quotas on imported goods.

Canadian firms continue to enjoy excellent access to the Hong Kong market, and there are no outstanding bilateral market access issues. Canada exported $1.2 billion to Hong Kong in 2001 and also imported goods worth $1.2 billion. Trade in services is extensive. The Hong Kong government continues to develop its own economic, fiscal and budgetary policies based on its own interests and its dependence on trade. The policy of minimal government interference in the economy continues to apply equally with respect to trade in goods and services and to investment. In addition to being an attractive market in its own right, Hong Kong remains China's largest port, and the *entrepôt* for most of China's value-added imports and exports, particularly goods exported by SMEs.

Investment

FDI in Canada from Hong Kong continues to show a consistent increase, rising from $2.8 billion in 1995 to $4.5 billion in 2000. In general, Canadian investors face few difficulties in the Hong Kong market. Canadian investment in Hong Kong has grown from $2.4 billion in 1995 to $3.8 billion in 2000.

Republic of Korea

Overview

In 2001, Canada's goods exports to the Republic of Korea totalled $2 billion, and imports were $4.6 billion. Korea is Canada's third-largest market for goods exports in the Asia Pacific region (after Japan and China), and the 8th-largest worldwide. While exceptions

exist, the Republic of Korea's economic policies are typically designed to protect its domestic industry, encourage exports, and discourage imports of some value-added goods. Generally, tariffs, import licences, import procedures and social norms all favour the importation of raw materials and industrial equipment rather than finished goods. While there has been significant liberalization of import procedures over the past few years, significant obstacles and rigidities remain a problem in some areas.

The Canada-Korea Special Partnership Working Group (SPWG), launched in April 1994, has the objective of increasing cooperation in such areas as trade, investment, industrial cooperation and technology transfer. A subcommittee of the Canada-Korea Special Partnership Working Group addresses market access issues. A Committee on Industrial and Technological Cooperation has also been created to further increase cooperation between the private sectors of both countries, initially focusing on manufacturing technology, new materials, biotechnology, environment, energy and telecommunications. There was no meeting in 2001.

Market Access Results in 2001

- Korea has brought its restrictions on the sale of fresh, chilled and frozen beef into compliance with its WTO obligations.

Canada's Market Access Priorities for 2002

- Continue to monitor applied tariffs that are subject to possible adjustment every six months to ensure that market access for Canadian products is not reduced (many products of interest to Canada are covered by these applied tariffs including alfalfa, barley, malt and canola products.)
- Continue to press for lower tariffs on feed peas and for parity of treatment between canola and canola products compared to soy and soy products.
- Continue to press for changes to soybean tendering procedures.
- Continue to make representations on technical market access problems regarding bottled water, such as restrictive government-mandated shelf-life requirements and onerous testing requirements.
- Continue to press Korean authorities to obtain the necessary approvals for the sale of seal meat for human consumption in Korea.

IMPROVING ACCESS FOR TRADE IN GOODS

Canola Seed and Canola Oil

Canadian exports of canola products to Korea are negatively affected by Korean tariff practices in several ways. In January 2000, Korea differentiated between crude and refined canola oil and applied a significantly higher tariff on refined oil. Canola oil is the only imported edible oil that is subject to this treatment. Second, Korea maintains lower tariffs for soybean products than it does for the corresponding canola products, despite the fact that these products are interchangeable and compete with each other on price. Korea also favours the use of tariff escalation (i.e. low tariffs on raw materials and higher tariffs on processed goods), as a means of protecting Korean oilseed processors. Parity of treatment between canola and soy is a high priority for Canada, and we will continue to pursue this with Korea, including in the WTO agriculture negotiations.

Tariffs on Feed Peas

Korea's applied tariff for feed peas is 30%. The tariffs for most of the competing feed products, such as barley, wheat and lupins, range from zero to 5%. The current tariff prevents the importation of feed peas compared to other feed imports, which is also detrimental to the Korean domestic feed industry. Pulse Canada, in cooperation with a Korean feed miller, has completed feeding trials in Korea that have produced positive results. However, Korea is still refusing to lower the tariff on feed peas. To allow the Korean compounding industry to have access to this alternative feed product, Canada has requested a tariff of no more than 5% for feed peas.

Soybean Tendering

The tendering system administered by Korea's Agricultural Fishery Marketing Corporation prevents Korean importers from accessing the high-quality, premium-priced food-grade soybeans that Canada produces. Korea has a tariff rate quota for food-grade soybeans, which is administered through international open tender, mainly on the basis of price. This is an inflexible system that has no provision for price premiums for quality, tendering on small lots or long-term contracting. Korea produces less than 40% of its

soybean requirements and cannot currently fully supply its soy-processing sector with the required high-quality product. Canada considers that it would be to the mutual advantage of both countries to provide more options in the administration of imports.

Bottled Water

Canada remains concerned about Korea's trade-restrictive government-mandated shelf-life requirements and onerous testing requirements for bottled water. Canada will continue to make representations in an effort to resolve these issues.

Seal Meat

Korea continues to maintain a *de facto* import prohibition on seal meat for human consumption by refusing to list the product on the Korean Food Code. Canada has made numerous representations to Korean authorities since 1995 to have seal meat approved for human consumption. We will continue to press Korea on this issue.

Beef

WTO Panel on Korea's Beef Import Measures
Canada and New Zealand participated as third parties in the WTO panel which was requested (under Article XXII of the GATT 1994) by the United States and Australia on Korean measures affecting the sale of fresh, chilled and frozen beef. A final ruling found that Korea was in violation of its WTO obligations. Korea has already notified the WTO that it has implemented the dispute settlement rulings. With respect to the elimination of the dual retail system for imports and domestic product, Korea agreed to bring its measures into compliance with the WTO by September 1, 2001. Both the complainants, the U.S. and Australia, accepted the Korean response as adequate.

Government Procurement

On September 1, 2001, a bilateral agreement between Canada and Korea regarding the Government procurement of telecommunications equipment was implemented. This agreement provides Canadian suppliers non-discriminatory access to the procurements of telecommunications by Korea Telecom, Korea's state-owned telecommunications service provider. Canadian firms will gain access equivalent to that currently provided by Korea to the United States and the European Union.

Chinese Taipei (Taiwan)

Overview

In 2001, Canadian goods exports to Chinese Taipei totalled $988 million. Chinese Taipei ranked fourth among Canada's export markets in the Asia Pacific region, accounting for 10% of our total exports to the region. Canada's goods imports from Chinese Taipei in 2001 totalled $4.4 billion. Chinese Taipei's economy remains very dependent on trade. It is a major exporter, as well as a major source of investment for the region, particularly to China and Southeast Asia, and it is growing as an important regional importer. This has given strong impetus to trade and market liberalization, though domestic political pressures continue to lead to protectionist measures, which affect agricultural and agri-food imports, as well as the financial services area.

WTO Accession

Chinese Taipei's WTO accession negotiations concluded on September 18, 2001, after over a decade of talks. Ministers approved the terms of the accession at the WTO's Fourth Ministerial Conference at Doha, Qatar, on November 11. Chinese Taipei officially joined the WTO as of January 1, 2002. As Chinese Taipei is a prominent export market for Canadian suppliers, its formal membership in the international rules-based trading system is an important development. Chinese Taipei has undertaken significant reforms and liberalization in order to bring its economic and trade regime in line with the WTO framework. A key outcome is the fact that preferential market access previously accorded to U.S. suppliers in a number of product areas will disappear, as Chinese Taipei is now bound by the WTO principle of non-discrimination.

Chinese Taipei is now implementing market access terms that had been negotiated with Canada and other WTO members in both goods and services. These include tariff elimination or reductions for so-called "zero-for-zero" or "tariff harmonization" goods such as chemicals, pharmaceuticals, paper and medical devices. Chinese Taipei had already signed on to the ITA, agreeing to full tariff elimination on ITT products. Canadian suppliers have gained more secure and open access for these and other industrial priorities, including plywood

and aerospace products. Canadian suppliers' access to the Chinese Taipei market for automobiles remains favourable, as Chinese Taipei proceeds with the liberalization of its import regime in this sector.

Access has also improved for a range of agricultural, agri-food and fish and seafood products, including gains in areas like meat products, grains, oilseeds and processed foods. Accession means equitable and more open access for suppliers of canola oil and beef. The dismantling of earlier import prohibitions on products such as meat offal and several fish products, including mackerel sardines and herring, was begun before accession and has now been fully implemented.

In services, Chinese Taipei included commitments in areas of prime interest to Canada, including financial services, basic and advanced telecommunications services and professional services.

Chinese Taipei has also applied to join the WTO Agreement on Government Procurement, and has agreed to market access concessions in the Agreement for some key sectors of interest to Canada. Chinese Taipei has also granted assurance that public tendering procedures will be fair and transparent and that a mechanism will exist for suppliers to challenge the consistency of procurement actions with the agreement.

Canada's Market Access Priorities for 2002

- Monitor Chinese Taipei's compliance with its WTO accession commitments, as they affect access for products of interest to Canadian firms.
- Encourage the accession of Chinese Taipei to the WTO Agreement on Government Procurement.
- Continue technical discussions with Chinese Taipei authorities on seed potatoes and greenhouse vegetables.
- Continue to press Chinese Taipei authorities to provide a prescriptive building code on softwood lumber.
- Continue to press Chinese Taipei authorities to recognize the equivalency of Canadian and U.S. quality control regimes on medical devices.
- Continue to press Chinese Taipei to be notified in advance of any changes in its regulations affecting agricultural trade on regulatory changes in agriculture.

IMPROVING ACCESS FOR TRADE IN GOODS

Beef

The long-standing discriminatory tariff treatment of some grades of high-quality beef from Canada compared to equivalent grades from the United States will be phased out as a result of Chinese Taipei's accession to the WTO. Currently, only certain cuts of Canada Prime and Canada AAA beef attract the Special Quality Beef preferential tariff rates that Chinese Taipei applies to all U.S. high-quality beef (U.S. Department of Agriculture prime and choice). The Special Quality Beef preferential tariff will be phased out by 2004, at which point all beef imports will receive the same tariff treatment.

Meat Quotas

In mid-1999, as a pre-accession concession, Chinese Taipei implemented MFN quotas on imports of several meat products that had previously been banned, such as beef offal, pork offal and pork belly. As of its WTO accession, Chinese Taipei removed the quota on beef offal, replacing it with a tariff only, and introduced a new TRQ system for certain pork and other meat products. Access for Canadian suppliers under these TRQs is being monitored for compliance with Chinese Taipei's market access undertakings.

Greenhouse Vegetables

In its efforts to develop export markets, the Canadian greenhouse vegetable industry has indicated that Chinese Taipei is a priority market. Canada is seeking access to the Chinese Taipei market for greenhouse grown peppers and tomatoes from British Columbia. Canada has proposed that a technical working group be formed to discuss and work on these and other issues. Chinese Taipei continues to restrict tomatoes unless they can be certified that they originate from an area free from potato late blight type A-2, to which tomatoes are susceptible. Although the A-2 mating type of the late blight fungus has been reported to be worldwide in distribution, Chinese Taipei continues to insist that tomatoes originate from an area free from the pest. Canada maintains that certification that the fruit is free from A-2 late blight is sufficient. Canada will continue to pursue this issue with Chinese Taipei.

Peppers from British Columbia are not permitted access to Chinese Taipei because they are alleged to be a potential host for tobacco blue mould (TBM). Although known to occur in Ontario, TBM has never been reported in British Columbia. In line with the Pest Free Area Standard of the International Plant Convention (IPPC), Canada will continue to press for recognition of the entire province of British Columbia as a pest-free area or an equivalent thereof with regard to TBM. Canada has provided Chinese Taipei with detailed historical data confirming that there has never been a reported case of TBM in British Columbia. In order to ensure that exports from this province are permitted, Canada will continue to pursue this issue with Chinese Taipei.

Seed Potatoes

Following a request from the seed potato industry in the Western provinces in 1994, Canada approached Chinese Taipei to remove its ban on imports of seed potatoes from Canada. Chinese Taipei prohibits the importation of seed potatoes from Canada due to concerns regarding the presence of golden nematode, potato wart, and potato late blight in Canada. While Canada has demonstrated that its strict quarantine measures prevent the spread of golden nematode and potato wart, Chinese Taipei continues to insist on additional survey data. In addition, despite the fact that potato late blight has worldwide distribution, Chinese Taipei continues to request area freedom from this pest. Canada will continue discussions for access and stress the desire for consistency in the adherence to International Plant Convention rules and guidelines.

Softwood Lumber

Chinese Taipei is a major export market for softwood lumber, but only for the lower grades used for packaging. The market is open to increased use of wood in construction, but the opportunity is held back by the concern of financial and insurance institutions that the Chinese Taipei wooden-building code is insufficiently prescriptive to provide assurance of adequate quality. The Canadian wood products industry is currently working with the Chinese Taipei government in the revision of its Technical Code for the Design and Construction of Wood. Initial discussion indicates that Chinese Taipei is receptive to the inclusion of separate chapters within the revised code for different wood construction systems such as wood-frame, post and beam and log home construction.

Consultations on Regulatory Changes in Agriculture

Canada has expressed concerns to the Board of Foreign Trade regarding the lack of prior consultation on changes to regulations affecting agricultural trade. Some progress has been made over the past year when, for example, Canada was consulted on the extension of food inspection to several food items. Most recently, however, we were disappointed to see that the Chinese Taipei Department of Health implemented amendments to its regulations on food labelling without notifying foreign trade offices. The Department of Health has justified its action by noting that food importers (through their associations) were informed.

India

Overview

The Indian economy has changed dramatically since 1991, when India launched its program of economic reforms and trade and investment liberalization. India's economic growth rate has averaged 6.5% between 1993 and 2000. The economy slowed down in the first half of 2001, and projections for 2002 range from 5.5% to 6%. The fundamentals of the Indian economy remain sound, and, just as India was not affected by the Asian financial crisis in the 1990s, its relatively more isolated economy may not be suffering as much as others from the current global slowdown. India is the fourth-largest economy in the world in terms of purchasing power parity, and has the second-largest gross domestic product (GDP), US$490.5 billion, among the emerging economies and is predicted to remain one of the fastest growing economies in Asia.

The process of economic reforms, started in 1991, continues, if somewhat hesitantly. All remaining quantitative restrictions were lifted in April 2001. The insurance sector has been opened to private and foreign investment. More sectors (garments, leather, toys, shoes) have been "de-reserved" from the small-scale industries. Further liberalization of capital account, FDI and foreign institutional investment rules has been effected. Legislation to reform the bankruptcy, competition and labour regimes, among others, is being contemplated.

Total Canada-India merchandise trade for 2001 reached $1.7 billion, with a balance of $530 million in India's favour.

FDI is allowed in all areas, except a limited number of sensitive sectors (e.g. atomic energy, railways). FDI ceilings and approval process have been progressively relaxed, so that a large majority of sectors are now open to 100% foreign equity, via the automatic approval route. In a diminishing number of sectors, such as insurance (26%), defence (26%) and banking (49%), ceilings on FDI remain, and, in certain cases, approval has to be obtained from the Foreign Investment Promotion Board under the Ministry of Commerce and Industry. Canadian investment in India is relatively modest compared with that of other major industrialized countries, with approved direct investment of $257 million in 1999, while Indian investments in Canada for the same period were a mere $12 million. However, the recent opening of several Information Technology and Research and Development centres in Canada may attract additional Indian investment in Canada. The growing Canada-India bilateral trade and investment ties have been facilitated by a number of organized business associations, most notably the Confederation of Indian Industry (CII) and the Canada-India Business Council (C-IBC).

India constitutes a massive market for almost any goods, services and technologies. It offers significant opportunities for trade and investment, particularly in areas of traditional Canadian strengths. These include telecommunications, transportation, agriculture and agri- food, power equipment and engineering, infrastructure development, oil and gas, mining and environmental technology.

Market Access Results in 2001

- Under an agreement announced in January 2000, quantitative restrictions (QRs) and import-licensing requirements have been lifted on 1429 agriculture, textile and consumer products. This was done in two steps, with quantitative restrictions on 714 tariff lines eliminated in April 2000, and the remainder phased out in April 2001. Although tariffs did increase as a result of the removal of the quantitative restrictions, India has agreed to a scheduled reduction of these tariffs. Exports of Canadian goods and services, will therefore, become more competitive in the Indian domestic market, as tariffs are reduced.

Canada's Market Access Priorities for 2002

- Press India to respect its WTO Information Technology Agreement commitments, particularly for telecommunications equipment.
- Ensure that restrictions on the import of bovine semen from Canada to India are eased.
- Continue to assist India in reforming its telecommunications policies and regulations.

Telecommunications

India's information technology and telecommunications (ICT) sector is wide open to change, with a healthy annual growth rate of 40% projected. India has taken a major step by announcing several policy initiatives to make it more ICT-enabled, including for example the opening of National Long Distance Operations (NLDO) in telecommunications. The Union government will reduce customs and excise duty on the import of every kind of IT hardware, and states will not levy taxes on e-commerce for a period of three to five years. Internet service providers have been allowed to uplink directly to foreign satellites on both K_u and C bands to connect their gateways to overseas backbones, and third-generation licences have been auctioned in order to increase FDI into the country.

The Indian IT sector alone is expected to generate US$70 billion in revenue within the next 10 years.

A number of IT areas are ripe for exploration in India, including Internet applications and services, telecoms software, banking and insurance, multimedia and animation, distance education and tele-health, IT-enabled services, and wireless communications technologies. Canada, being one of the most "connected" countries in the world and a leader in the Internet economy, is well-positioned for the emergence of e-commerce in India, where a newly created Ministry of Information Technology has sole responsibility for e-commerce.

A delegation of 35 IT companies and government representatives from India attended *Softworld* in Halifax in October 2000, indicating an awareness of Canadian expertise in this sector.

Power

India's power sector promises to be one of the fastest-growing in the world, experiencing annual growth rates in the range of 9% to 10%. India's Ministry of

Power estimates that India would need an additional 93 000 MW of installed capacity in the next 10 years, requiring an investment of Rs. 4 trillion (approximately $135 billion), in order to meet the rising demand.

Despite strong domestic demand for additional power development, and many government proclamations of fast-track projects and one-stop application processing, few private projects have been implemented in the power sector. Further delaying much-needed projects are the current regulatory regime, complicated state-level approvals (in addition to those required by the central government) and a lack of transparency in the approvals process. The Government has introduced a number of new policies to help move new projects forward. These include the development of central and state regulatory commissions, a new hydro policy, a policy for mega-projects, a policy on privatization of transmission and distribution, and allowing foreign firms 100% equity in power-generation projects.

State electricity boards are largely in poor financial condition and will need greater support, major reforms and/or privatization to help reduce India's significant power-supply shortage. A number of state electricity boards, with funding from the World Bank and the Asian Development Bank (ADB), have embarked on the path of restructuring their operations. These include the states of Orissa, Andhra Pradesh, Hariyana, Uttar Pradesh, Rajasthan, Tamil Nadu and Kerala. The CIDA-funded energy infrastructure services project in Kerala is aimed at enhancing the capabilities of personnel and restructuring the state electricity board to make it better able to plan for the development of the power sector. Restrictions in the Indian financial services sector also limit the number of projects that can gain adequate financing. Canada will continue to use every opportunity to advocate further reforms in this sector. Export Development Canada (EDC) is quite active in India, having allocated a significant portion of its estimated $2 billion commitments in India to the power sector.

Mining, Metals and Minerals

Possessing a wealth of mineral resources and a flourishing mining industry that produces over 84 minerals valued at approximately US$8.6 billion, this sector contributes around 11% of India's total industrial production and has the potential to increase this share to 20% to 25%. With major changes in the ownership laws for mines and expanding opportunities of FDI, the Indian mines, minerals and metals market has become extremely attractive to foreign companies and domestic investors. In an effort to increase FDI in exploration, mining, mineral processing and metallurgy, the Indian government has allowed 100% foreign investment for all minerals except diamonds and precious stones. In the case of diamonds and precious stones, foreign equity positions of up to 74% will be allowed automatically for both exploration and mining and exploration operations.

The Indian and Canadian mining sectors are complementary, given Canada's capabilities in technology in mining, coal and steel production and metal processing. Areas of potential growth include mineral exploration and mine development, sale of minerals and coal, mineral and coal processing (such as coal washery), mining equipment (including large mining equipment and small components such as drill bits), technical services (including consulting engineering, laboratory and airborne surveying) and management services (including privatization, venture capital, investment advisory).

Investment in mining (both incoming and outgoing) is becoming a hot area in India. The Government is keen to attract and effectively use state-of-the-art technology, and modern management methods and expertise, which the major mining houses from other countries bring along with their capital resources. Indian companies are pursuing investment leads in this sector in Canada. While India is still a developing country, it also has companies with money to invest outside India — the total amount in all sectors could soon surpass the $100 billion mark.

Agricultural and Manufactured Goods

India maintains a number of restrictions related to balance-of-payments ("negative list"), affecting both agricultural and manufactured goods. The list includes banned items (for example, offal and animal tallow, and bovine genetics) and restricted items that require an import licence. However, the Special Additional Duty (SAD) of 4% on imports of edible oils has been withdrawn.

The 1999 central budget moved about 1000 consumer products from the restricted list to the open general list (OGL). In the agri-food sector, up to 50% of the production of export-oriented units (EOUs) are allowed to be sold in the domestic market, as compared to a 20% limit in other sectors, thus encouraging foreign investment in the food sector.

As announced on January 10, 2000, the Government of India has agreed to lift quantitative restrictions and import-licensing requirements on a total of 1429 agriculture, textile and consumer products. The agreement was pursuant to the August 23, 1999 decision of the WTO Appellate Body in which the United States had successfully contested the WTO-consistency of the quantitative restrictions maintained by India on the grounds of balance of payments (BoP) problems. The restrictions on a total of 714 tariff lines were eliminated by April 2000, with the remaining 715 phased out by April 2001. The benefits of eliminating these restrictions will accrue to all of India's trading partners, including Canada, since under WTO rules the results will have to be implemented on an most favoured nation basis. Canada is monitoring the process. Since the removal of quantitative restrictions on imports of consumer goods and the reduction in the rate of import duties, India has become a very lucrative market for value-added food products. Since 1997, Canadian government officials have held discussions with the Indian government on the issue of access for Canadian live cattle, embryos and bovine semen. To date, no concrete resolution of Canadian concerns has been achieved; however, we continue to pursue the issue as a priority.

India's non-transparent licensing system lends itself to inconsistent decisions and circumvention. The purported intent of this system is to protect Indian companies in such sensitive sectors as agriculture and food. The effect of these policies on the Indian economy is to permit both public- and private-sector domestic firms to operate inefficiently, with little or no competition, and to limit the quality and quantity of goods available to Indian consumers. Tariffs remain high on many food and consumer items. Canada will seek the reduction or elimination of tariffs on priority goods in the WTO negotiations.

Investment

Extensive reforms were introduced in India in 1991 to liberalize foreign investment and simplify the approval process. Prior to that time, companies could enter India only if they brought technology with them. Although investors still face certain restrictions, the number of sectors that do not require approvals, or for which approval limits have been raised, has been growing rapidly in recent years. Total FDI inflows into India have increased dramatically from less than US$300 million in 1992-1993 to more than US$2.2 billion in 1999. Canadian direct investment in India is still modest, but increased to $257 million in 1999 from $122 million in 1997.

According to the current policy, foreign investment can be approved either through the automatic route or by the Government. Companies proposing FDI in areas covered by the automatic route do not require any Government approval. As of December 1999, three sectors are eligible for automatic approval of up to 50% foreign equity participation, 21 sectors automatically allow up to 51% foreign equity, and nine sectors allow up to 74% foreign equity. In addition, foreign equity positions of up to 100% are given automatic approval in the following sectors: electricity generation, transmission and distribution; and construction and maintenance of roads, highways, vehicular bridges, toll roads, vehicular tunnels, ports and harbours. These rules are being reviewed constantly, and more changes, favouring higher levels of foreign investment in more and more sectors, are likely in the short to medium term. Foreign equity participation in sectors not identified above, as well as in sectors eligible for automatic approval but where foreign equity caps are exceeded, will require the approval of the Foreign Investment Promotion Board. A number of other measures have been implemented to facilitate inward investment, including liberalized foreign exchange requirements and administrative procedures, simplified procedures for non-automatic FDI approvals and opening up of FDI in the non-banking financial services sector to include credit card business.

Non-resident Indians and overseas corporate bodies with majority non-resident Indian ownership may hold 100% ownership stakes in all industries except those reserved for the public sectors (e.g. defence industries, atomic energy, railway transport, coal and lignite). The current investment policy requires no local content for new and existing investment. However, in some consumer goods industries (e.g. automobiles) the Indian government requires the signing of a Memorandum of Understanding (MOU) by the concerned foreign party to ensure net inflow of foreign exchange. Foreign equity must cover the foreign exchange requirement for imported capital equipment.

In November 1997, India announced specific rules applicable to all new foreign automotive sector investment in India. Under the policy, new and

existing joint-venture companies seeking to import unassembled kits and automotive components must sign a standardized MOU with the Indian government with several requirements relating to minimum equity investment, local-content requirements, export obligations and foreign exchange balancing. Prior to this policy, investors in the automobile sector were required to conclude MOUs on a case-by-case basis.

Australia

Overview

Australian imports from Canada totalled $1.1 billion in 2001, while Canadian imports from Australia amounted to $1.6 billion, for a two-way total of $2.7 billion. In 2000, Canadian direct investment in Australia amounted to $4.1 billion and foreign direct investment in Canada from Australia was $1.5 million. Canadian sales successes in Australia continue to be oriented toward fully manufactured goods, including aircraft and automobile parts.

There are natural affinities between Canada and Australia arising from similar legal and regulatory systems, comparable federal structures and a trading relationship reaching back over 100 years. Most trade between the two countries takes place at most-favoured-nation rates, including substantial amounts at duty-free rates.

Some important non-tariff measures have an impact on market access, especially the tough sanitary and phytosanitary requirements imposed by the Australian Quarantine and Inspection Service. Most fisheries, meat, livestock, fruit, vegetable and food product imports face restrictive measures, ranging from prior approval to lengthy delays in quarantine. Other measures affecting access for Canadian goods and services include product standards, government-procurement practices (which vary from sector to sector, and from Commonwealth to state levels) and trade-remedy laws (Australia is among the most active users of anti-dumping and countervailing duty statutes).

Canada's Market Access Priorities for 2002

- Work with Australia to ensure that softwood lumber regulations do not restrict Canadian lumber exports.
- Continue to press Australia to remove their ban on imports of pork products.

IMPROVING ACCESS FOR TRADE IN GOODS

Pork

For several years, Australia has maintained requirements preventing the importation of unprocessed pork products including from Canada and other countries due to alleged animal health concerns. The measure requires that imported pork must be either cooked in the exporting country or in a transitional facility in Australia. Canada has made representations to Australia objecting to the requirements as we consider them to be more trade restrictive than necessary and not based on science. Effective September 1, 2001, New Zealand imposed similar requirements. Canada is attempting to resolve the issue with New Zealand through technical level discussions. Pending the outcome of our attempts to resolve the issue with New Zealand, we will consider further representations with Australia.

Softwood Lumber

Australia recently undertook an evaluation of the risk (Import Risk Analysis) to their biosecurity posed by coniferous sawn lumber and log imports from the United States, Canada and New Zealand. This will determine future import conditions on timber imported from these countries. It is anticipated that Australia, in its final assessment, is likely to recommend the implementation of phytosanitary treatments for products prior to export. This is likely to involve kiln-drying, heat treatment and/or application of insecticides. Canada will be engaging the Australians on this issue to ensure that the treatment of lumber does not become a serious threat to future trade.

New Zealand

Overview

In 2001, Canada exported $216 million in goods to New Zealand and imported $524 million in return. In 2001, Canada's leading exports to New Zealand were fertiliser, frozen pork, and lumber. Canada was New Zealand's largest foreign supplier of each of these products. In the same period, Canada's leading imports from New Zealand were fresh, chilled and

frozen beef and lamb meat. New Zealand's market shares for these products were 2nd and 1st, respectively. Total Canadian foreign direct investment in New Zealand was $1.6 billion in 2001.

Canada's Market Access Priorities for 2002

- Canada will continue to make representations pressing for the removal of New Zealand's restrictions on pork, trout and salmon.

IMPROVING ACCESS FOR TRADE IN GOODS

Pork

Effective September 1, 2001, New Zealand imposed new requirements suspending the importation of unprocessed pork products including from Canada and other countries due to alleged animal health concerns. The new measure requires that imported pork must be either cooked in the exporting country or in a transitional facility in New Zealand, similar to Australian restrictions imposed upon Canadian unprocessed pork for several years. Canada has made high level representations objecting to New Zealand's new requirements as we consider them to be more trade restrictive than necessary and not based on science. Canada is attempting to resolve the issue through technical level discussions.

Trout

In December 1998, New Zealand imposed a "temporary" ban on the importation of trout. Since then, the ban has been extended several times. On October 13, 2001, New Zealand announced the replacement of the existing Customs Import (Trout) Prohibition Order 1998 with an entirely new one, which will be in force through November 7, 2004. New Zealand claims that the ban is for conservation reasons. Canada argues that New Zealand has provided no scientific information to justify the ban on conservation or any other grounds. Canada has made several representations to New Zealand requesting removal of the ban.

Salmon

In 1995, New Zealand approved the importation of headless, gutted, wild, ocean-caught, Pacific salmon products from Canada, based on the conclusion of a 1994 risk analysis document. However, New Zealand maintains a number of sanitary-related post-entry restrictions which discourage imports from Canada, including a requirement that imported salmon, trout and char, in bulk form, be processed in plants that are not certified for export. These restrictions effectively prevent Canada from exporting salmon in bulk for further processing in New Zealand. Indeed, there are currently no New Zealand plants able to process Canadian salmon. Canada has made representations pressing for removal of these restrictions and is working at the technical level to address outstanding fish health concerns.

Southeast Asia

SINGAPORE

Overview

With one of the world's most open economies, Singapore presents few barriers to Canadian exporters. The same open policy also extends to immigration, and the Government proactively encourages foreign talent to live and work there. In 2001, Canadian exports of goods to Singapore were up 4% to $382 million, and imports from Singapore were down 18% to $1.14 billion. Singapore continues to offer significant opportunities for Canadian exports of goods, services and technologies. Already the region's premier transportation hub, Singapore is investing heavily to position itself as an information technology and telecommunications (ICT) and financial services hub, and also devotes a large part of its budget to health, education and further infrastructure development. Recently, an increased focus has also been placed on life sciences, biotechnology, media and cultural industries. In October 2001, Canada announced the launch of negotiations with Singapore toward a bilateral free trade agreement.

Market Access Results in 2001

- There have been a number of successful strategic alliances between Canadian and Singaporean R&D firms. These linkages provide both countries with access to expertise and resources in order to further their innovation agendas.

Canada's Market Access Priorities for 2002

- Encourage partnerships and joint ventures with Singaporean firms, including both companies and research centres, in the ICT and life sciences sectors. These sectors have been identified by the Singaporean government as key growth sectors, and are the target of numerous investment and development schemes that are aimed at enhancing Singapore's role as the telecommunications, financial and technology hub of Southeast Asia.
- Seek removal of remaining tariff barriers to trade in goods and improve access for Canadian companies to Singapore services sectors, including financial and professional services through a bilateral free trade agreement, among other avenues.
- Encourage resumption of discussions on the outstanding matters with a view to concluding an Air Transport Agreement, following consultations between the respective airlines or completion of Canada's air policy review.
- Develop the educational sector in Singapore, including the recruitment of Singaporean students to study in Canada, and promote partnerships and joint ventures between Canadian and Singaporean educational institutions.

Investment

Inward FDI to Canada from Singapore increased from a total of $176 million in 1999 to $194 million in 2000. Canadian direct investment in Singapore remained stable over the same time period at $2.9 billion in both 1999 and 2000. Most of the Canadian direct investment in Singapore is in the form of regional offices, primarily in services sectors, such as banking and other financial services.

The Singapore government is extremely active in investing in key technology sectors, in part, through the creation of several investment funds administered through government statutory boards such as the National Science and Technology Board (NSTB) and the Singapore Economic Development Board (EDB). For example, in April 1999, the NSTB established a US$1 billion Technopreneurship Investment Fund, now spun off to TIF Ventures Pte Ltd., to invest venture capital to draw technology and talent into Singapore. Private-sector firms could access this fund for the development of new products, as long as 30% of the company ownership is Singaporean. This fund has been extremely successful in attracting international top tier venture capital companies to locate in Singapore and in making finance more easily available for startups in Singapore and in the region.

Additionally, the Singapore Economic Development Board (EDB) administers several funds aimed at developing specific technology sectors of the economy, especially life sciences. These include Life Sciences Investments (LSI), which was established in 1990 to invest in cutting-edge life sciences companies located primarily outside of Singapore. Its first fund of S$40 million is fully invested, and a second fund of S$70 million has been allocated for new investments. LSI's mission is to make investments in cutting-edge life sciences companies worldwide, thereby promoting spin-off activities in Singapore. Similarly, the PharmBio Growth Fund Pte Ltd. was established jointly by the EDB and NSTB at the end of 1997 as a US$100 million life sciences investment fund. Its mission is to build and strengthen the capabilities of the life sciences industry cluster in Singapore by making direct equity investments in strategic development, manufacturing and related services projects.

INDONESIA

Overview

In 2001, exports to Indonesia declined by $244 million from the previous year, but nearly all of that can be attributed to two market developments: first, the business failure of Asia Pulp and Paper, which resulted in a decline of wood pulp sales from $339 million in 2000 to a mere $141 million in 2001 and second, depressed prices for plantation-sector products (coffee and palm oil) resulted in a 10% collapse in fertilizer sales from $37 million to $33 million. On the latter, there was a turn around in sales for the last half of 2001. There has been impressive growth of processed food products, increasing from $1.3 million last year to $7.5 million to date, which reflects strong market penetration of the dynamic Indonesian food distribution sector by Canadian companies. Sales of machinery, electrical and communications equipment have also grown significantly.

With continued encouragement from the International Monetary Fund (IMF) and the World Bank, Indonesia is continuing a program of structural economic reform,

distressed asset sales and privatization of the state sector, although at a somewhat slower pace than originally anticipated. Liberalization of trade and economic activity continues to be implemented, including a program of decentralization of government functions to regional administrations, although inadequate funding is leading to doubts about a smooth transition. Moreover, there are serious concerns about police action intervening in the affairs of the Indonesia Bank Restructuring Agency (IBRA), which is delaying economic reforms through the sale of distressed assets. As this type of activity continues, Indonesia is having a difficult time attracting foreign investment. Increased security concerns are also challenging a smooth economic recovery by scaring off potential investment.

Market Access Results in 2001

- Canada improved its market share in wheat.
- The Canadian Embassy continued to press Indonesian customs authorities to improve transparency and eliminate a check price system that disadvantages some Canadian products.

Canada's Market Access Priorities for 2002

- Continue to maintain equitable access for Canadian wheat, especially in the face of competition from aggressive U.S. financing programs and subsidized EU wheat entering the Indonesian market.
- Ensure that Indonesia does not impose increased tariffs on soya beans and other agriculture products.
- Ensure that Indonesia's check price system does not disadvantage Canadian exporters.
- Monitor Indonesia's intention to implement a product labelling system and provide timely advice to Canadian exporters.
- Press the Indonesian authorities to offer the same types of exemptions for insurance companies under the new bankruptcy laws as those allowed for Indonesian banks.

Investment

While total Canadian FDI exceeds $2.2 billion, the flow of new Canadian direct investment has dried up due to continued uncertainties about the future political and economic climate in Indonesia. In addition, the recent law on regional autonomy, which was implemented on January 1, 2001, has led to a "wait and see" attitude amongst potential investors, who are awaiting a clearer understanding of the actually applied regulatory structure and its implications.

A number of Canadian resource companies have been actively planning major new investments in the mining and petroleum sectors but decisions to proceed with these investments are awaiting clarity on the political, economic and regulatory climate. The Embassy continues to monitor developments and make presentations on behalf of specific companies.

Canadian investors continue to face numerous challenges in accessing the Indonesian market, including a complex and non-transparent legal system, that does not provide an efficient or effective recourse for addressing commercial disputes. Indonesia's political bodies are making some effort to reform the judicial system. Business firms also continue to face time-consuming procedures in obtaining approvals for licences and permits required to implement their investment plans. A limited number of sectors are closed to all foreign investment, including freshwater fishing, forestry, public transportation, broadcasting, film making, telecommunications and medical clinics.

The new law on regional autonomy, implemented in January 2001, is a bold attempt by the Indonesian government to decentralize all aspects of the economy except monetary, defence, foreign policy and judicial matters. As a result, it is expected that investment approvals will no longer be dealt with at the national level. Decentralization is causing some initial confusion.

The Canadian government has long supported investment in Indonesia by placing advisors inside the Ministry of Investment/Investment Coordinating Board and other locations under the auspices of the Canada-Indonesia Business Development Office (CIBDO). This program has been extended for another term. Canadian investment is expected to increase once again as stability returns to the country and obstacles to investment security are removed.

THAILAND

Overview

Until recently, Thailand was one of the fastest-growing economies in the world. In July 1997, however, the economic crisis resulted in a 50% decline in the value of the Thai baht against the U.S. dollar, a change of

government and an IMF rescue package of US$17.2 billion. Following an economic contraction of over 9% in 1998, the Thai economy began to recover in 2000 with 4.3% growth. In June 2000, Thailand officially graduated from its IMF program and began to make IMF loan repayments in November. Growth has declined however, in 2001 (GDP growth projected to be 1.3% to1.8%) with slowdowns in the U.S. and other world economies largely to blame. Although Thailand still faces serious challenges, notably related to the very precarious situation of its financial sector, its medium- to long-term prospects remain positive, particularly with additional reform legislation.

In 2001, Canadian goods exports totalled $434 million (up 16% from 2000), while Thai exports to Canada were $1.1 billion (up 1%). The 140-member Thai-Canadian Chamber of Commerce in Bangkok attests to the strong bilateral commercial interest.

Market Access Results in 2001

- Taxes have been reduced from 50% to 5% for yachts and other water vessels which are used for entertainment.
- Import tariffs will no longer be levied on recycling machinery and companies using recycled materials will be eligible for tax breaks, depending on their location in Thailand.
- Prime Minister Thaksin is considering a finance ministry proposal that will see import duty reductions to 1% on more than 200 production inputs. The cuts aim to improve Thailand's competitiveness by reducing the costs of raw materials used in local food, textiles, chemicals and steel production that are unavailable from local sources.
- The Life Insurance Association of Thailand has reported that the Government has agreed to revise the Insurance Act, allowing a foreign company to own a maximum of 49% stake in Thai insurance firms, up from 25%.

Canada's Market Access Priorities for 2002

- Seek permission to operate additional foreign bank branches outside of Bangkok.
- Press for abolition of regulations that prohibit foreign banks from lending over 25% of their capital to one borrower.
- Seek a reduction in the tariff for feed peas to a level comparable to other feed ingredients.
- Seek to address the limit on foreign equity investment in joint ventures of 49%.
- Seek fast-track approval for establishing regional headquarters in Bangkok.
- Ensure full implementation and enforcement of IP rules in accordance with Thailand's WTO obligations.

VIETNAM

Overview

Canada's exports to Vietnam in 2000 totalled some $58 million (up 13.8% from 2000). These numbers are quite modest considering that Vietnam's overall imports are approximately US$15.2 billion, with GDP per capita of US$368. Vietnam is absorbing increasing levels of debt associated with infrastructure development; however, the IMF is satisfied that the fundamental economic indicators are sound. Vietnam is also dependent on large amounts of aid (US$2.4 billion in 2002). Canada announced at the APEC Summit in October 2001 that it will be providing an ambitious trade-related technical assistance program to some low income APEC economies, including Vietnam.

Vietnam continues to slowly reform its economy and its external trade regime. Vietnam began the process of acceding to the WTO in 1995. Canada supports Vietnam's efforts to accede, including through the provision of accession-related technical assistance. Vietnam's WTO accession negotiations are expected to intensify as Vietnam tabled its initial market access offers on goods and services in January 2002. Vietnam's eventual membership in the WTO will consolidate its economic reforms and yield a more open, stable and predictable environment for Canadian traders and investors. Despite urging by foreign donors, including Canada, to accelerate the equitization (purchase of shares by employees) of state-owned enterprises and dismantle competitive barriers against private sector companies, the Government has been slow to respond on these issues.

Market Access Results in 2001

There have been some positive steps in the Vietnamese economy in 2001, including the establishment of a

stock exchange and amendments to the laws on foreign investment and oil and gas. A new law on formation of enterprises is bringing immediate results in terms of encouraging the private sector in this centrally planned economy. Canadian businesses will benefit from the increased transparency and the greater number of market opportunities available as a result of these changes.

Changes to the trade regime have been more limited, although, with the entry into force of a bilateral trade agreement with the United States in December 2001, Vietnam has further committed itself to establishing a WTO-compliant trade regime. The Canada-Vietnam Bilateral Trade Agreement entered into force in January 1996.

Canada's Market Access Priorities for 2002

- Advocate and secure (including through APEC and through bilateral and multilateral negotiations in the context of Vietnam's accession to the WTO) maximum Vietnamese efforts to liberalize trade in goods and services and to develop a more accommodating foreign investment regime.
- Continue to play a positive role, through bilateral programs and in APEC, in developing a capacity-building program for trade and economic policy.
- Support access to the growing livestock and meat markets by pursuing a bilateral MOU on veterinary standards for cattle, pigs, and poultry, which would include provisions for site visits and negotiations in the spring of 2002.
- Ensure that Canada's right to MFN treatment on goods is protected vis-à-vis Vietnam's other trading partners.
- Advocate the specific interests of Canadian companies in the market. In particular, try to ensure that proposed changes to Vietnam's Mineral Law correspond to the needs of the Canadian mining industry.

MALAYSIA

Overview

Malaysia is Canada's largest trade partner in the 10-country ASEAN grouping. Canadian goods exports totalled $405.8 million in 2000, a decrease of 3.5% from 1999. Malaysia is the primary source of Canadian imports from the ASEAN region. In 2000, Malaysian sales to Canada totalled $2.5 billion, an increase of 20.8% over the previous year. The Malaysian economy is hurting because of the slowdown in its main export markets. GDP growth slowed in 2001 from the 8.6% growth seen in 2000. Because of slumping exports, especially those related to the electronics sector, the Malaysian government has tabled an expansionary 2002 budget that includes more government spending and lower taxes to boost domestic demand. This is in addition to the $3 billion in off-budget fiscal stimulus announced in 2001. Malaysia has a relatively open, market-oriented economy and Canadian exporters have not reported any major market access barriers.

Malaysia initiated a high-profile campaign against piracy of software and movies in 2001. Despite this, the country remains one of Asia's three main hubs for pirated software and movies. Pirated software, including from Canadian companies such as Corel, is readily available for a fraction of the legitimate selling price.

Market Access Results in 2001

- The Malaysian government now allows 100% foreign equity in investments. Companies like Teknion Furniture Systems and Celestica have established wholly owned manufacturing subsidiaries in Malaysia recently.
- Malaysia has been gradually lifting the capital control measures it imposed in 1998, though the Government intends to keep the Ringgit pegged to the U.S. dollar for the time being, which gives Canadian products a price advantage in the Malaysian market.

Canada's Market Access Priorities for 2002

- Monitor both intellectual property legislation and enforcement. Legislation was enacted to assist in the development of the Multimedia Super Corridor, but enforcement has been limited to a few high profile operations in the last quarter of 2001.
- Pursue further trade liberalization for goods and services, notably financial services, in the context of the WTO negotiations.
- Continue to press for progress in corporate governance and judicial reform, which act as non-tariff barriers to Canadian trade and investment.

- Press Malaysia to fully implement the Asean Free Trade Agreement (AFTA) by 2003. Currently, Malaysia has extended tariff protection for its automobile industry until 2005, limiting joint-venture and market opportunities for Canadian parts manufacturers.

PHILIPPINES

Overview

The Philippines is still experiencing slow economic growth following the Asian financial crisis.

Despite initial optimism in 2001 following the installation of a new government, the slowing U.S. economy, and the terrorist attacks in the United States have all negatively affected the economy of the Philippines. Growth in calendar year 2001 is nonetheless expected to remain positive (i.e. better than in some of its Southeast Asian neighbours).

The Philippine Government is committed to eliminating the budget deficit by 2006, but it appears that targets for this year may not be met due to poorer than expected revenue collection.

The Philippine Government sent a strong signal that it intends to pursue needed structural reforms by successfully enacting the Power Sector Reform Bill.

Market Access Results in 2001

- Canada successfully developed with the Philippine Department of Agriculture a mutually acceptable protocol for the registration of Canadian animal feed ingredients derived through biotechnology.

Canada's Market Access Priorities in 2002

- Continue to monitor the development of policies which may impact the importation of Canadian agri-food products, e.g. meat and meat products and fresh and frozen oysters.
- Monitor the development of the Philippine policy on labelling of foods derived through biotechnology.
- Monitor government decision-making in areas affecting Canadian imports and Canadian company investments for transparency and due process.
- Advocate the benefits of socially and environmentally responsible mining.
- Engage the Philippines in Canada's pursuit of a multilateral approach to the problems facing the steel industry.

Investment

In 1998, Canadian direct investment in the Philippines was $370 million. The largest Canadian investors in the Philippines are SunLife and Manulife.

Canadian investors face some challenges in the Philippine market. This is particularly so in the mining sector, where Canadian companies have experienced setbacks due to unpredictable and non-transparent decision-making involving Mineral Production Sharing Agreements and Environmental Clearance Certificates and due to the inability of Government at the local level to protect against the presence of illegal small-scale miners and processors.

CAMBODIA

Overview

Cambodia has a relatively open, market-oriented economy and Canadian exporters have not faced major market access barriers. Cambodia's period of economic growth continued in 2001, despite a global slowdown affecting the garment and tourism sectors. However, the IMF was satisfied with Government reforms in key area.

The Royal government of Cambodia has developed a Pro-Poor Trade Policy Strategy, under which Cambodia was selected as one of the three pilot countries under the Integrated Framework. This consists of the six core agencies (IMF, ITC, UNCTAD, UNDP, World Bank and the WTO). Cambodia has obtained its status as a WTO observer and is hoping to join the WTO soon.

Total bilateral trade from January to September 2001 was more than $25 million. Canadian exports reached more than $1.5 million, and Cambodian imports more than $23 million.

Market Access Results in 2001

- The Cambodian government has continued to liberalize foreign investment requirements in the country, and 100% foreign equity is now allowed in investments.

- For all information technology and telecommunications products imported in Cambodia, the import tax will be reduced by 70% starting from January 2002.

Canada's Market Access Priorities for 2002

- Play a positive role, through bilateral and multilateral programs, in developing a capacity-building program for trade and economic policy.
- Advocate interests of Canadian companies in the market.
- Continue to press for progress in corporate governance and judicial reform, which act as non-tariff barriers to Canadian trade and investment.

7 Opening doors to other key markets

Middle East

Israel

The year 2002 marks the fifth anniversary of the implementation of the Canada-Israel Free Trade Agreement (CIFTA). The most significant factors in increased trade between Canada and Israel continue to be the absence of tariffs on virtually all industrial products and the reduction of tariffs on many agriculture and agri-food products. Bilateral trade has more than doubled since the CIFTA came into effect. Trade in goods and services exceeded $965 million in 2001, an increase of 5.8% from the previous year. Machinery, newsprint and high-technology products comprise the bulk of our exports. Canadian companies are also strong service exporters, particularly in such sectors as transportation and infrastructure.

Both Canadian FDI in Israel and Israeli investment in Canadian companies are estimated to approach $1 billion in each direction in 2002, and investment potential remains high given Israel's attractive investment incentives. Increasing investment activity by Canadian firms in the telecommunications and software sectors has led to significant commercial successes.

Although negotiations on a FIPA have not progressed, Canadian firms report no difficulties in this market.

As provided for under the CIFTA, Canada and Israel continue to engage in discussions to further liberalize bilateral trade in agriculture and agri-food products. Progress has been made in a number of areas. Following consultations with Canadian producers and exporters, Canada will continue to press for improved access to the Israeli market in the following priority areas: prepared foods; canola oil; frozen foods; fresh and frozen fruit and vegetables; fish and fish products; pulse crops; and pet food. Canada is also seeking improved access for pharmaceutical products.

Canadian firms continue to make strong gains in such priority sectors as telecommunications, transportation, agri-food, construction equipment and pulp and paper.

West Bank and Gaza Strip

Canada is committed to promoting trade and investment relations with the Palestinians. The Joint Canadian-Palestinian Framework on Economic Cooperation and Trade, signed in 1999, establishes a commercial relationship based on free trade. Aside from eliminating tariffs, the Framework aims at improving market access and customs procedures while supporting emerging industries in this market.

Palestinian law stipulates that a local agent or representative is required to sell into this market. The state of the Middle East Peace Process can affect the movement of goods in and out of the West Bank and Gaza Strip.

Saudi Arabia

The Saudi economy remained strong in 2001, despite reduced oil revenues. The government has continued to pursue, at least in principle, various economic restructuring and deregulation strategies, with a focus on

encouraging a bigger role for the private sector, diversification and domestic job creation. In 2001, Canada's goods exports totalled $326 million, consistent with the levels reached in 2000, while Canadian imports decreased to $778 million in 2001.

Sectors of opportunity for Canadian exporters include: oil and gas, telecommunications, electrical power, health care products and services, water and sewage treatment, education and training and security and defence equipment, petrochemicals and mining equipment and services.

The Saudi government has recently made clear that it sees private sector investment as the main driver of job creation. The key measure in this regard has been the passage of a new foreign investment law and the creation of the Saudi Arabian General Investment Authority (SAGIA), set up as a "one-stop shop" for investment. The new foreign investment law, as approved in April 2000, provides a number of incentives previous offered only to Saudi businesses. Other recent reforms, including the privatization of the telecommunications and electricity companies, as well as the invitation extended by authorities at the beginning of 2000 to international oil companies to present investment plans for the gas sector, including downstream activities, have opened various joint venture and investment opportunities to international investors.

SPECIFIC MARKET ACCESS CONCERNS

Genetically Modified Organisms (GMOs)

The Canadian government has made several bilateral representations to Saudi Arabia in an effort to obtain additional details and to clarify the rationale behind Saudi import restrictions on genetically modified organisms (GMOs). In December 2000, the Saudi Minister of Commerce announced an outright ban on imports of GMOs, which could result in limited access for many Canadian exports to Saudi Arabia. The Canadian government will continue to address this issue bilaterally, as well as through the WTO Accession process, to ensure that Saudi Arabia lives up to its international obligations.

WTO Accession

Multilateral negotiations regarding Saudi Arabia's accession to the World Trade Organization began in May 1996 and bilateral market access negotiations shortly thereafter. Canada's underlying objective in both is to secure reform and market access commitments that are commensurate with Saudi Arabia's role in global trade and investment.

The WTO Working Party on Saudi Arabia's accession has made significant progress in its examination of Saudi Arabia's foreign trade regime. At its two meetings during 2000, the Working Party began to shift its focus to setting out the detailed terms of the accession. Although, for various reasons, the WTO Working Party on Saudi Arabia's accession did not convene in 2001, Canada and other Members of the Working Party continued to emphasize to Saudi Arabia that it will need to assure WTO Members that it is making the necessary changes to bring its foreign economic and trade regime into full conformity with WTO rules upon accession.

Canada and Saudi Arabia achieved significant progress in bilateral negotiations on market access during 2000. In these negotiations, Canada has been seeking lower tariff rates on key agricultural and industrial exports, such as grains, wood products, paper, information and communications technology products and medical equipment. On services, Canada is seeking more open and predictable access for its services providers in such key sectors as telecommunications, professional and financial services. Canada is also seeking improvements regarding the types and level of foreign commercial presence permitted and conditions for the temporary entry of individuals. As the number of outstanding issues is relatively small, Canada hopes to be able to conclude its bilateral negotiations with Saudi Arabia as soon as possible. To further secure market access improvements, Canada will seek to ensure in the Working Party negotiations that Saudi Arabia fully implements its obligations under all WTO Agreements, including the Agreement on the Application of Sanitary and Phytosanitary Measures (SPS) and the Agreement on Technical Barriers to Trade (TBT).

The Maghreb

The Maghreb region represents a $894 million market for Canadian goods and services. The region as a whole has made important progress in trade liberalization and openness to foreign trade and investment in recent years. Efforts to encourage foreign investment and improve market access have been undertaken in all Maghreb countries. The G8's new Africa Initiative may also have an important impact on expanding trade between Canada and the region.

Algeria

Algeria has undertaken an ambitious campaign of privatization and modernization, as well as regulatory reforms that have opened up sectors such as mining and telecommunications to foreign investors.

Algeria's working party on accession to the WTO was established in 1987, and met for the second time on February 7, 2002. The third meeting of the working group will take place at the end of April 2002, at which time bilateral accession negotiations will also begin. Negotiations toward an Association Agreement with the European Union ended successfully in December 2001, and the Agreement was initialled by both parties on December 19.

Market access priorities for the coming year will include support for Algeria's accession to the WTO, as well as the bilateral negotiations related to its accession.

Morocco

Morocco has been a member of the WTO since January 1995. Its economy is undergoing a period of transition as substantial economic reforms — encouraged by the IMF — are implemented. These reforms should allow for a modernization of the economy while promoting market access. Morocco has been actively engaged in negotiating regional free trade agreements with its neighbours. An Association Agreement with the European Union entered into force in 2000.

Libya

United Nations sanctions against Libya were suspended in April 1999. Canada established an embassy in Tripoli in April 2001 to develop political and commercial relations between the countries. The embassy is available to help Canadian companies with any market access issues they may have.

Tunisia

Tunisia is actively pursuing a trade liberalization policy. The first Maghreb country to sign an Association Agreement with the European Union, it is also pursuing free trade agreements with the Maghreb Arab Union, Jordan and Egypt, among others. Tunisia has introduced a large number of structural and regulatory reforms in order to promote foreign investment, including free-trade zones and updating of infrastructure. Tunisia is also engaged in an aggressive privatization program. Since 1987, more than 100 state companies have been privatized.

South Africa

Overview

Post-Apartheid South Africa is still undergoing transformation — including social and economic — following the first democratic elections of 1994. Amid a sustained reservoir of international goodwill, Thabo Mbeki, the successor to former president Nelson Mandela, is keeping course on a tight monetary policy and fiscal discipline. The fundamentals of the South African economy are sound, although the rand (the South African currency) has depreciated significantly in the last few years against the dollar and the British pound due to investors' generally negative perception of emerging economies, and the Government's decision to not protect its currency. Economic growth in 2001 slowed down relative to growth in 2000, due mainly to a decline in agricultural output and weak growth in the mining and manufacturing sectors. For 2002, economic growth is expected to be weak in the first half of the year as the demand for South African exports decreases due to the global economic slowdown exacerbated by the events of September 11, but is expected to rise slightly in the

second half of 2002 as export demand and inward investment increase. Overall, a slight rise in GDP growth is forecast for 2002, with increasing growth forecast for 2003 as global demand for exports increases.

Economic growth in 2002 and beyond, coupled with a stable political environment and willingness on the part of the South African government to address the issues of privatization and deregulation, while maintaining the long-term goal of making the country more investor friendly, will attract renewed interest on the part of foreign trade and investment partners. The domestic market is characterized by increasing competition in almost all fields, and expenditures to upgrade or build local infrastructure — already the best on the continent — will offer good prospects for economic growth. South Africa's market of 43 million people, excellent infrastructure, and pro-business environment make it the logical choice for an increasing number of companies seeking a stepping stone to conduct business on the continent, as evidenced by the number of Canadian and other foreign firms that have made Johannesburg their continental base. By far the most advanced, broad-based and productive economy in Africa, South Africa is characterized by standards and business practices similar to those found in developed countries. The country can rely on a sophisticated financial sector, with well-developed financial institutions and a stock exchange (Johannesburg Stock Exchange) that ranks among the top exchanges in the world. However, the spread of HIV/AIDS, regional instability, exchange controls and skilled labour shortages will continue to present challenges for the African National Congress (ANC) government in its attempts to foster an attractive climate for FDI.

An active WTO member, South Africa participates in the G20 finance initiative, is a member of the Cairns Group, chairs the Non-Aligned Movement and is a key member of regional trade initiatives such as the Southern African Development Community (SADC), the South African Customs Union (SACU) and the Indian Ocean Rim Initiative. South Africa has recently negotiated a number of free trade agreements outside of the African continent. A South Africa-European Union free trade agreement has been in force since January 2000, a free trade agreement was signed with the Mercosur countries of Latin America in December of 2000, and consultations for a free trade agreement are under way with India.

South Africa is one of the key players behind the New Partnership for Africa's Development (NePAD), an initiative put forward by a number of African leaders as a means to further the continent's development. The Action Plan for Africa, announced at the G8 Summit in Genoa, Italy in July 2001, seeks to support the NePAD process. G8 leaders have committed themselves to retain Africa as a central item on the agenda of the next G8 Summit, to be chaired by Canada next June.

South Africa offers significant opportunities for Canadian trade and investment, with outstanding potential in mining, transportation, telecommunications and infrastructure development. Canadian FDI to South Africa has grown dramatically in recent years, with Placer Dome, McCain, SouthernEra, Hatch and others acquiring large stakes in the country. In addition, South Africa generates substantial investment in Canada: large conglomerates such as Anglo American/De Beers, BHP Billiton (now London-based), and Harmony, already well-established in Canada, plan to increase their investments. South Africa is by far Canada's largest trading partner in Sub-Saharan Africa and while trade flows have reached a plateau in the last 18 months, new opportunities are constantly being identified in the areas of information technology and telecommunications (including e-commerce), the health sector and the environment, as these particularly address the social needs of South Africa. Canada-South Africa trade and investment ties are facilitated by a proactive bilateral Chamber of Business in Johannesburg, a number of business delegations visiting each other's territories, and by partner projects such as the Canadian Alliance for Business in South Africa (CABSA). In addition, Canada and South Africa concluded a Trade and Investment Cooperation Agreement (TICA) in September 1998, providing a framework for enhanced dialogue on bilateral and multilateral trade and investment matters.

Market Access Results in 2001

- Under a funding agreement with CIDA, Canada has been assisting South Africa in developing an industrial strategy in the IT sector, with a view to promoting more private-sector involvement, both local and foreign, in emerging IT market opportunities.

- Transport Canada, under a Declaration of Intent on Technical Cooperation in Transportation signed with the South African Department of Transport, is providing technical assistance to South Africa in a number of areas related to the transportation sector, opening up business opportunities for Canadian companies.

Canada's Market Access Priorities for 2002

- Continue to press the South African authorities to clarify and streamline the rules applicable to exchange controls affecting potential mergers between South African and Canadian firms.
- Ensure full clarity on offset requirements (both military and civilian) on large procurement contracts, which have in the recent past created transparency problems.
- Monitor Canada's competitiveness in South Africa in light of the recent South Africa/EU Free Trade Agreement, South Africa/Mercosur Free Trade Agreement, and pending free trade agreement with India.
- Monitor proposed amendments to South African mining legislation to ensure that the interests of Canadian investors are protected.

8 *Glossary of terms*

ACCESSION: The process of becoming a contracting party to a multilateral agreement such as the WTO. Negotiations with established WTO contracting parties, for example, determine the concessions (trade liberalization) or other specific obligations a non-member country must undertake before it will be entitled to full WTO membership benefits. ***(Accession)***

APPLIED TARIFFS: An applied tariff is the rate of duty actually in effect at the border. ***(Tarif appliqué)***

ANTI-DUMPING (AD): Additional duties imposed by an importing country in instances where imports are priced at less than the "normal" price charged in the exporter's domestic market and are causing material injury to domestic industry in the importing country. ***(Antidumping)***

APEC: Asia Pacific Economic Cooperation forum. APEC comprises 21 countries around the Pacific Rim that seek further Asia Pacific economic co-operation. Members are Australia; Brunei; Canada; Chile; China; Hong Kong, China; Indonesia; Japan; Republic of Korea; Malaysia; Mexico; New Zealand; Papua New Guinea; Peru; the Philippines; Russia; Singapore; Chinese Taipei (Taiwan); Thailand; United States; Vietnam. ***(APEC)***

BINDING: A nation's commitment to maintain a particular tariff level or other legal restriction, i.e. binding it against increase or change. ***(Consolidation)***

CA-4 (Central America Four): El Salvador, Nicaragua, Honduras and Guatemala, currently in free trade negotiations as a group with Canada.

CAIRNS GROUP: A coalition of eighteen agricultural exporting countries (Australia, Bolivia, Costa Rica, Guatemala, New Zealand, Argentina, Brazil, Uruguay, Chile, Colombia, Thailand, Philippines, Indonesia, Malaysia, South Africa, Fiji, Paraguay and Canada) that develops proposals in the context of multilateral trade negotiations. ***(Groupe de Cairns)***

CANADA-EU ACTION PLAN: Signed on December 17, 1996, the Action Plan is designed to strengthen Canada-EU relations and consists of four parts: Economic and Trade Relations, Foreign Policy and Security Issues, Transnational Issues, and Fostering Links. ***(Plan d'action commun Canada-UE)***

CCFTA: Canada-Chile Free Trade Agreement. Implemented July 5, 1997. ***(ALECC)***

CIFTA: Canada-Israel Free Trade Agreement. Implemented January 1, 1997. ***(ALECI)***

CITT: Canadian International Trade Tribunal. A body responsible under Canadian legislation for findings of injury in anti-dumping and countervailing duty cases and the provision of advice to the Government on other import issues. ***(TCCE : Tribunal canadien du commerce extérieur)***

COUNTERVAILING DUTIES (CVD): Additional duties imposed by the importing country to offset Government subsidies in the exporting country, when the subsidized imports cause material injury to domestic industry in the importing country. ***(Droits compensateurs)***

CUSTOMS VALUATION: The appraisal of the worth of imported goods by customs officials for the purpose of determining the amount of duty payable in the importing country. The GATT Customs Valuation Code obligates Governments that sign it to use the "transaction value" of imported goods — or the price actually paid or payable for them — as the principal

basis for valuing the goods for customs purposes. ***(Évaluation en douane)***

DISPUTE SETTLEMENT: Those institutional provisions in a trade agreement which provide the means for settling differences of view between the parties. ***(Règlement des différends)***

DOHA DEVELOPMENT ROUND: A new round of World Trade Organization negotiations, launched at the Ministerial meeting at Doha, Qatar, in November 2001.

EFTA: European Free Trade Association. When founded via the Stockholm Convention in May 1960, there were seven members. Since its foundation the composition changed as new members joined and others acceded to the EU. Currently, there are four members: Iceland, Norway, Switzerland, and Liechtenstein. ***(AELE : Association européenne de libre-échange)***

FOREIGN DIRECT INVESTMENT: The funds committed to a foreign enterprise. The investor may gain partial or total control of the enterprise. An investor who buys 10% or more of the controlling shares of a foreign enterprise makes a direct investment. ***(IED : Investissement étranger direct)***

FTA: Free Trade Agreement. In particular, the Canada-U.S. Free Trade Agreement that entered into force on January 1, 1989. ***(ALE : Accord de libre-échange)***

FTAA: Free Trade Area of the Americas. Proposed agreement between 34 countries of the Western Hemisphere to create a Free Trade Area by 2005, launched in Miami in December 1994. ***(ZLEA : Zone de libre-échange des Amériques)***

GATS: General Agreement on Trade in Services. The first set of multilaterally-agreed and legally-enforceable rules and disciplines ever negotiated to cover international trade in services. ***(AGCS : Accord général sur le commerce des services)***

GATT: General Agreement on Tariffs and Trade. From 1947 to 1995, the multilateral institution overseeing the global trading system, as well as the international agreement governing trade in goods (GATT 1947). As an organization, superseded by the WTO in January 1995. GATT 1994 (the agreement) has been amended and incorporated into the new WTO Agreements and continues to govern trade in goods. ***(GATT : Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce)***

GDP: Gross Domestic Product. The total value of goods and services produced by a country. ***(PIB : Produit intérieur brut)***

INTEGRATED FRAMEWORK: A plan for the provision of trade-related technical assistance, including human and institutional capacity-building, for supporting trade and trade-related activities of the least-developed countries, led by the WTO and five multilateral organizations. ***(Cadre intégré)***

INTELLECTUAL PROPERTY: A collective term used to refer to new ideas, inventions, designs, writings, films, etc. and protected by copyright, patents, trademarks, etc. ***(Propriété intellectuelle)***

ITA: Information Technology Agreement. A WTO-based agreement endorsed by several Members that calls for the gradual elimination of most-favoured-nation tariffs on many information technology and telecommunication products. ***(ATI : Accord sur la technologie de l'information)***

LIBERALIZATION: Reductions in tariff and other measures that restrict world trade, unilaterally, bilaterally or multilaterally. ***(Libéralisation)***

MFN: Most-favoured-nation treatment (Article I of the GATT 1994) requiring countries not to discriminate between goods on the basis of country of origin or destination. ***(NPF : Traitement de la nation la plus favorisée)***

NAFTA: North American Free Trade Agreement, involving Canada, the United States and Mexico. Implemented January 1, 1994. ***(ALENA : Accord de libre-échange nord-américain)***

NON-TARIFF BARRIERS (MEASURES): Government measures or policies other than tariffs which restrict or distort international trade. Examples include import quotas, discriminatory government procurement practices, measures to protect intellectual property. Such measures have become relatively more conspicuous impediments to trade as tariffs have been reduced during the period since World War II. ***(Barrières non tarifaires – mesures)***

OECD: Organization for Economic Co-operation and Development. Paris-based organization of industrialized countries responsible for study of and cooperation on broad range of economic, trade, scientific and educational issues. ***(OCDE : Organisation de coopération et de développement économique)***

OSAKA ACTION AGENDA: Adopted in 1995, the Osaka Action Agenda is the framework for implementing the Leaders' Declaration (adopted in Bogor, Indonesia, 1994) that APEC member economies would achieve the free and open trade within the region by 2010/2020. ***(Programme d'action d'Osaka)***

QUOTA: Explicit limit on the physical amounts of particular products which can be imported or exported during a specified time period, usually measured by volume but sometimes by value. The quota may be applied on a "selective" basis, with varying limits set according to the country of origin, or on a global basis which only specifies the total limit and thus tends to benefit more efficient suppliers. ***(Contingent)***

RULES OF ORIGIN: Laws, regulations and administrative procedures which determine a product's country of origin. A decision by a customs authority on origin can determine whether a shipment falls within a quota limitation, qualifies for a tariff preference or is affected by an anti-dumping duty. These rules can vary from country to country. ***(Règles d'origine)***

SMART BORDER DECLARATION: A 30-point action plan developed by Canada and the United States to manage the Canada-U.S. border.

SUBSIDY: An economic benefit granted by a Government to producers of goods often to strengthen their competitive position. The subsidy may be direct (a cash grant) or indirect (low-interest export credits guaranteed by a Government agency, for example). (***Subvention***)

TARIFF: Customs duties on merchandise imports. Levied either on an ***ad valorem*** (percentage of value) or on a specific basis (e.g., $5 per 100 kgs). Tariffs give price advantage to similar locally produced goods and raise revenues for the Government. ***(Tarif de douanes)***

TARIFF RATE QUOTA: Two-stage tariff: imports up to the quota level enter at a lower rate of duty; over-quota imports enter at a higher rate. ***(Contingent tarifaire)***

TRANSPARENCY: Visibility and clarity of laws and regulations. ***(Transparence)***

URUGUAY ROUND: Multilateral trade negotiations launched in the context of the GATT at Punta del Este, Uruguay, in September 1986, and concluded in Geneva in December 1993. Signed by ministers in Marrakesh, Morocco, in April 1994. ***(Cycle d'Uruguay)***

WTO: World Trade Organization. Established on January 1, 1995, to replace the Secretariat of the General Agreement on Tariffs and Trade, it forms the cornerstone of the world trading system. ***(OMC : Organisation mondiale du commerce)***

WTO APPELLATE BODY: An independent seven-person body that, upon request by one or more parties to the dispute, reviews findings in panel reports. ***(Organe d'appel de l'OMC)***

ZERO-FOR-ZERO: Refers to a market access agreement where all the participating countries eliminate the same barriers on the same products. Although it most frequently refers to tariff elimination, a zero for zero agreement could include elimination of non-tariff barriers as well. ***(Accords zéro-zéro)***

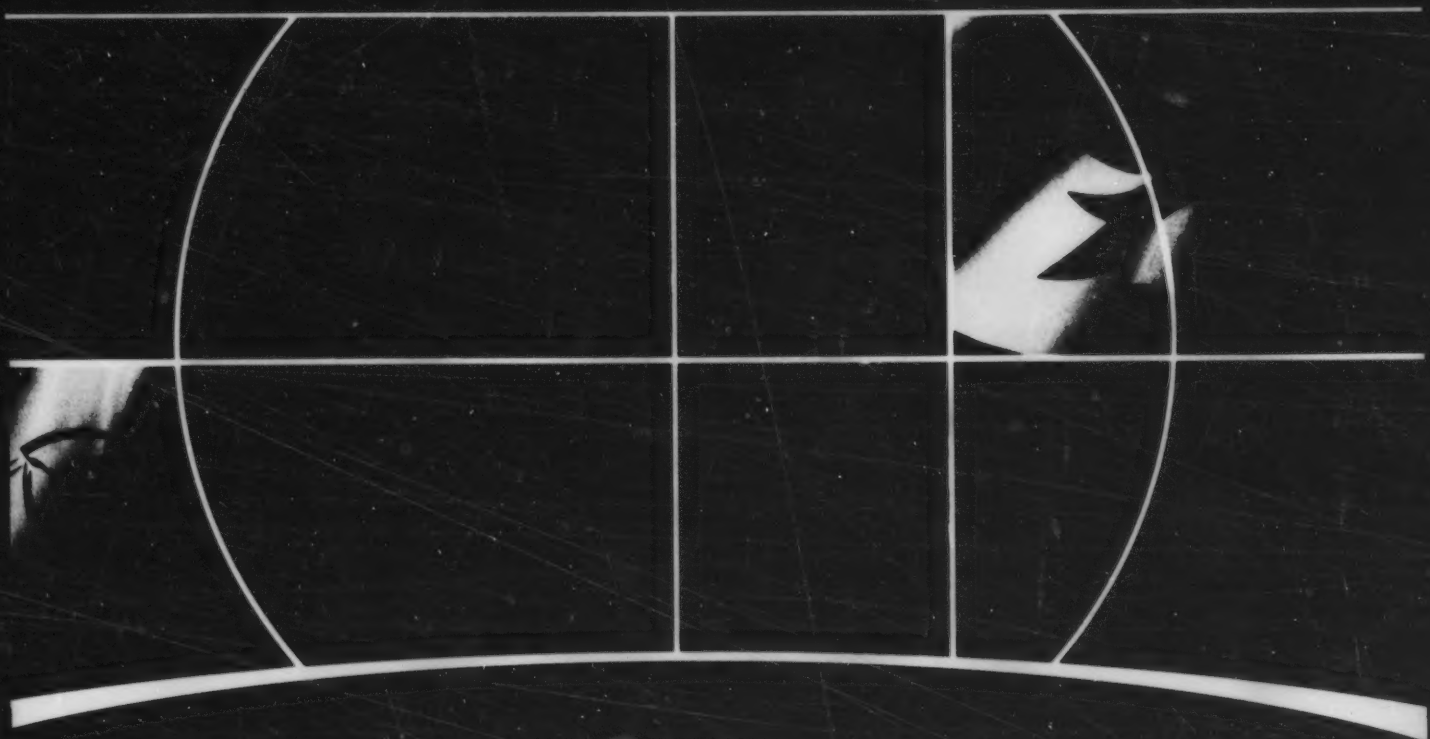
9 List of acronyms

ABT	Agreement on Basic Telecommunications
ADB	Asian Development Bank
AFTA	ASEAN Free Trade Area
AGP	Agreement on Government Procurement
APEC	Asia-Pacific Economic Cooperation
ASEAN	Association of South-East Asian Nations
AVE	*ad valorem* equivalents
BSE	bovine spongiform encephalopathy
BSL	(Japan's) Building Standards Law
CA4	Central American Four – El Salvador, Nicaragua, Honduras and Guatemala
CAP	Common Agricultural Policy
CARICOM	Caribbean Community
CCC	Canadian Commercial Corporation
CCFTA	Canada-Chile Free Trade Agreement
CDIA	Canadian direct investment abroad
CET	common external tariff
CFE	Comisióón Federal de Electricidad (Mexico's state electricity firm)
CFIA	Canadian Food Inspection Agency
CIFTA	Canada-Israel Free Trade Agreement
CCPE	Canadian Council of Professional Engineers
CERT	Canada-Europe Round Table
CIDA	Canadian International Development Agency
CUSP	Canada-U.S. Partnership
DFAIT	Department of Foreign Affairs and International Trade
DSB	Dispute Settlement Body
DSP	distilled spirits plant
EC	European Commission
ECTI	EU-Canada Trade Initiative
EDB	(Singapore's) Economic Development Board
EDC	Export Development Canada
EFTA	European Free Trade Association
EMU	Economic and Monetary Union
EU	European Union
EVSL	Early Voluntary Sectoral Liberalization
FDA	(U.S.) Food and Drug Administration
FDI	foreign direct investment
FHWA	U.S. Federal Highway Administration
FIPA	Foreign Investment Protection Agreement
FSA	(Japan's) Financial Services Agency
FTA	(Canada-U.S.) Free Trade Agreement
FTA	U.S. Federal Transit Administration
FTAA	Free Trade Area of the Americas
GATS	General Agreement on Trade in Services
GATT	General Agreement on Tariffs and Trade
GDP	gross domestic product
GM	genetically modified
GMO	genetically modified organism
G7/8	Group of Seven leading industrialized nations plus Russian Federation

HKSAR	Hong Kong Special Administrative Region
IAP	individual action plan
ICT	information technology and telecommunications
IEC	Intergovernmental Economic Commission (Canada-Russia, Canada-Ukraine)
IMF	International Monetary Fund
IP	intellectual property
IPPC	International Plant Convention
ISO	International Organization for Standardization
IT	Information Technology
ITA	Information Technology Agreement (1997)
ITC	U.S. International Trade Commission
JAS	Japan Agricultural Standards
JETRO	Japan External Trade Organization
LDC	least-developed countries
MoAFF	(Japan's) Ministry of Agriculture, Forestry and Fisheries
Mercosur	Southern Cone Common Market (Argentina, Brazil, Paraguay and Uruguay)
MFN	most-favoured-nation
MMPA	(U.S.) Marine Mammal Protection Act
MOU	Memorandum of understanding
MRA	Mutual recognition agreement
NAFTA	North American Free Trade Agreement
NATAP	North American Trade Automation Prototype
NEBS	New Exporters to Border States
NGO	non-governmental organization
NSTB	(Singapore's) National Science and Technology Board
NTB	non-tariff barrier
NTM	non-tariff measure
NTT	Nippon Telegraph and Telephone
OECD	Organization for Economic Co-operation and Development
OIE	International Organization for Epizootics
OSB	oriented-strand board
PEMD	Program for Export Market Development
PEMEX	Petróóleos Mexicanos (Mexico's state oil firm)
PWN	pinewood nematode
QFP	quasi-fire protection zone
R&D	research and development
RGO	Registered Grading Organizations
ROU	record of understanding
SAGIT	Sectoral Advisory Group on International Trade
SBT	(Michigan) single business tax
SCFAIT	Standing Committee on Foreign Affairs and International Trade
SERC	State Regulatory Commission
SMEs	small and medium-sized enterprises
SPS	sanitary and phytosanitary
SPWG	(Canada-Korea) Special Partnership Working Group
TBT	technical barriers to trade
TEA-21	(U.S.) Transportation Equity Act for the 21st Century
TICA	Trade and Investment Co-operation Arrangement
TRIMs	Agreement on Trade-Related Investment Measures
TRIPs	trade-related aspects of intellectual property rights
TRQ	tariff rate quota
UN	United Nations
USDA	U.S. Department of Agriculture
USTR	U.S. Trade Representative
WPPS	Working Party on Professional Services (WTO)
WTO	World Trade Organization

Ministère des Affaires étrangères et du Commerce international
Department of Foreign Affairs and International Trade

Canada



Ouverture sur le monde :

Priorités du Canada en matière d'accès aux marchés internationaux 2002

Équipe Canada inc • Team Canada Inc

Ouverture sur le monde :

Priorités du Canada en matière d'accès aux marchés internationaux – 2002

La présente publication et les renseignements supplémentaires sur les exportations sont disponibles en ligne au *www.dfait-maeci.gc.ca* ou *au www.exportsource.ca*

Sauf mention contraire, les sommes d'argent indiquées dans le présent document sont en dollars canadiens.

À PROPOS DE CE DOCUMENT

Ouverture sur le monde : Priorités du Canada en matière d'accès aux marchés internationaux – 2002 définit les priorités du gouvernement dans ses efforts pour améliorer l'accès des exportateurs et des investisseurs canadiens aux marchés étrangers au moyen de toute une série d'initiatives multilatérales, régionales et bilatérales en 2002. Le document décrit également les résultats accomplis dans ce domaine en 2001 et qui bénéficieront aux entreprises canadiennes. Les sujets couverts vont des objectifs généraux du Canada dans les négociations qui se déroulent au sein de l'Organisation mondiale du commerce jusqu'aux détails de désaccords particuliers qui surgissent dans nos échanges bilatéraux. Le document ne prétend pas offrir un catalogue complet des activités entreprises par le gouvernement dans le but d'améliorer l'accès aux marchés étrangers, ni un répertoire exhaustif des obstacles étrangers au commerce ou aux investissements.

Le Ministère des Affaires étrangères et du Commerce international (MAECI), secondé par ses ambassades et ses missions à l'étranger, a coordonné la préparation de ce rapport avec le concours d'autres ministères fédéraux (notamment ceux de l'Agriculture et de l'Agro-alimentaire, des Finances, de l'Industrie et des Ressources naturelles) ainsi que des gouvernements provinciaux et, évidemment, des Canadiens qui poursuivent des activités commerciales à l'étranger. Les renseignements présentés reflètent la situation à mi-mars 2002.

Ouverture sur le monde : Priorités du Canada en matière d'accès aux marchés internationaux – 2002 représente à la fois une mise à jour et un développement plus poussé des thèmes abordés dans le rapport rendu public par le ministre du Commerce international en avril 2001. Tout en reconnaissant l'importance fondamentale du marché américain, l'approche actuelle se veut le reflet des intérêts plus vastes du Canada et des importants travaux entrepris dans le cadre de forums tels que l'Organisation mondiale du commerce (OMC) afin de renforcer les mesures qui régissent le commerce et les investissements à l'échelle internationale.

© Ministre des Travaux publics et Services gouvernementaux Canada, 2002

ISBN - 0-662-66440-X

N° de catalogue : E74-88/2002

TABLE DES MATIÈRES

Message du ministre du Commerce international 1

1. Introduction 3

2. Pour une amélioration des règles internationales – l'Organisation mondiale du commerce 16

Améliorer l'accès aux marchés des produits 18
Produits non agricoles 18
Produits agricoles 18
Accord de l'OMC sur les technologies de l'information 19
Obstacles techniques au commerce 20
Mesures sanitaires et phytosanitaires 21
Biotechnologie et étiquetage OGM 22
Recours commerciaux 22
Règles d'origine 22
Facilitation du commerce 23

Améliorer l'accès aux marchés des services 24
Négociations en cours dans le cadre de l'AGCS 24
Services de télécommunications de base 25
Services professionnels 26

Questions qui influencent l'accès aux marchés des produits et des services 26
Autorisations de séjour temporaire pour les fournisseurs de services 26
Marchés publics 27
Commerce électronique 27
Règlement des différends 27

Accessions à l'Organisation mondiale du commerce 28

3. Investissement 30

4. Ouverture sur les Amériques 34

Accord de libre-échange nord-américain (ALENA) 34
États-Unis 36
Mexique 48
Zone de libre-échange des Amériques (ZLEA) 53
Mercosur 54
Brésil 55
Argentine 57
Chili 59
Communauté andine 61
Venezuela 61
Amérique centrale et Caraïbes 62
Costa Rica 62
El Salvador, Guatemala, Honduras et Nicaragua (Groupe des quatre de l'Amérique centrale) 63
Panama 63
Communauté des Caraïbes (CARICOM) 63

5. Ouverture sur l'Europe 65

Union européenne 65
Association européenne de libre-échange 72
Fédération de Russie 73
Ukraine 74

6. Ouverture sur l'Asie-Pacifique 76

Coopération économique Asie-Pacifique 76
Japon 77
Chine 85
Hong Kong 92
République de Corée 93
Taipei chinois (Taïwan) 94
Inde 96
Australie 100
Nouvelle-Zélande 101
Asie du Sud-Est 102
Singapour 102
Indonésie 103
Thaïlande 104
Vietnam 105
Malaisie 106
Philippines 106
Cambodge 107

7. Ouverture sur d'autres marchés importants 108

Moyen-Orient 108
Israël 108
Cisjordanie et bande de Gaza 108
Arabie saoudite 108
Le Maghreb 110
Algérie 110
Maroc 110
Libye 110
Tunisie 110
Afrique du Sud 110

8. Glossaire des termes 113

9. Liste des acronymes 116

MESSAGE DU MINISTRE DU COMMERCE INTERNATIONAL

L'année dernière a été bien remplie par les défis et les réussites importants qu'a connus le programme canadien de politique commerciale internationale.

Dans le volet commercial, 2001 s'est avérée une autre bonne année pour le Canada, malgré le ralentissement économique américain. Après neuf années consécutives de chiffres records, les exportations canadiennes de produits et de services ont baissé d'un modeste 2,1 %, pour atteindre 467,6 milliards de dollars (bien que les exportations d'énergie, de produits de consommation et de produits et matériaux industriels aient augmenté par rapport à 2000). On prévoit par contre une augmentation des exportations en 2002. Les importations, à 412,9 milliards de dollars, ont, quant à elles, baissé de 2,9 % par rapport à l'année précédente. Dans l'ensemble, le Canada a enregistré un autre excédent commercial record : 54,7 milliards, dépassant celui de 52,6 milliards enregistré en 2000.

Cependant, le facteur le plus significatif est peut-être la façon dont le Canada a fait face aux importants obstacles à la sécurité et à la prospérité. Soulevées à la suite des événements tragiques du 11 septembre 2001, les questions relatives à la frontière Canada-États-Unis ont mis en évidence l'efficacité à atteindre à ce chapitre. Afin d'améliorer la gestion de ce dossier, les gouvernements des deux pays ont signé, le 12 décembre 2001, une déclaration sur la création d'une frontière intelligente pour le XXI^{e} siècle. Nous avons l'occasion de bâtir une frontière qui facilite la circulation libre et sécuritaire des personnes et des marchandises et par laquelle se font les plus vastes échanges commerciaux au monde.

Le gouvernement du Canada a mis sur pied un groupe de travail pour assurer la mise en œuvre de l'initiative sur la Frontière intelligente. Dans le budget du 10 décembre, il s'est engagé à investir plus de 1,2 milliard de dollars dans des mesures visant à accroître l'ouverture et l'efficience de la frontière, dont 600 millions ont été consacrés à un nouveau programme d'amélioration de l'infrastructure des postes frontaliers importants, comme les routes et les centres de traitement des véhicules utilitaires.

Le Canada compte également à son actif plusieurs réalisations importantes en matière de politique commerciale en 2001, y compris :

- le lancement d'un nouveau cycle de négociations commerciales multilatérales à l'Organisation mondiale du commerce (le Programme de Doha pour le développement);
- la tenue réussie du Sommet des Amériques à Québec;
- l'obtention de l'accord des partenaires de la Zone de libre-échange des Amériques (ZLEA) quant à la diffusion des ébauches des documents de négociations;
- la conclusion d'un accord de libre-échange bilatéral avec le Costa Rica;
- le lancement de négociations commerciales avec le El Salvador, le Guatemala, le Honduras et le Nicaragua (Groupe des quatre de l'Amérique centrale) et avec Singapour.

Le rapport *Ouverture sur le monde : Priorités du Canada en matière d'accès aux marchés internationaux – 2002* (communément appelé Rapport PCAMI) donne un aperçu de la stratégie adoptée par le gouvernement fédéral pour accroître l'accès des biens, des services et des investissements canadiens aux principaux marchés étrangers. Il met aussi en lumière d'importantes réussites du gouvernement en 2001, réussites qui avantageront les Canadiens et créeront des débouchés sur les marchés internationaux.

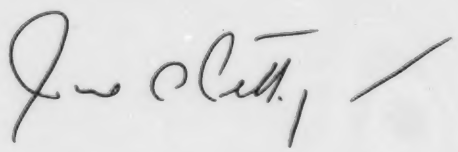
L'amélioration de l'accès aux marchés clés est certainement un facteur important de notre prospérité. C'est pourquoi le gouvernement reste si déterminé à en éliminer les obstacles. En 2002, il continuera de travailler en ce sens au sein des forums multilatéraux et régionaux, avec ses principaux partenaires commerciaux bilatéraux et par la négociation de nouveaux accords de libre-échange.

Ses objectifs clés en politique commerciale en 2002 sont entre autres :

- la résolution du différend avec les États-Unis sur le bois d'œuvre résineux;
- l'assurance de la circulation fluide des produits et des services vers notre principal marché, les États-Unis;
- la résolution du différend avec le Brésil sur les aéronefs régionaux;
- le progrès des négociations de l'OMC (en particulier en agriculture) et de celles de la ZLEA;
- la conclusion des négociations de la ZLE avec le Groupe des quatre de l'Amérique centrale et Singapour.

Le gouvernement du Canada travaille sur les priorités exposées dans le Rapport en pleine consultation avec les gouvernements provinciaux et territoriaux, le secteur commercial, les organisations non gouvernementales (ONG), les groupes d'intérêts publics et axés sur les citoyens, ainsi que les particuliers.

En plus d'être une source d'information sur les mesures que prend le gouvernement dans toute la gamme des grandes questions commerciales, le Rapport PCAMI vise à stimuler une discussion éclairée chez les lecteurs. J'invite le public à consulter le site Web consacré aux négociations et aux accords commerciaux à *www.dfait-maeci.gc.ca/tna-nac/menu-f.asp*, où sont diffusés le Rapport et d'autres documents d'information récents sur le programme de politique commerciale, et à nous faire part de leurs commentaires et de leurs observations à ce sujet. Le gouvernement pourra ainsi élaborer des politiques qui protègent nos intérêts et assurent notre prospérité.



1 Introduction

Introduction

Les perturbations des courants d'échanges de biens et de services entre le Canada et les États-Unis et les effets négatifs sur les économies des deux pays de l'accroissement de la sécurité à la frontière dans le sillage des attentats du 11 septembre 2001 ont rappelé aux Canadiens et aux Américains que notre prospérité et notre sécurité actuelles et futures sont en toutes circonstances tributaires de l'efficacité et de l'efficience de notre frontière commune. Conscients de cela, le Canada et les États-Unis ont signé, le 12 décembre 2001, une déclaration portant création d'une Frontière intelligente pour le XIX^{e} siècle. Cette déclaration prévoit l'établissement d'un plan d'action en 30 points qui s'articule autour de quatre grands axes — la circulation sécuritaire des personnes, la circulation sécuritaire des biens, la sécurité des infrastructures, et la coordination et la mise en commun de l'information — sécurité tout en accélérant efficacement et effectivement les mouvements légitimes des biens et des personnes de part et d'autre de la frontière au moyen d'une technologie améliorée, de mesures concertées et d'échanges de renseignements. L'intérêt accru pour les questions frontalières pourrait au bout du compte améliorer la relation commerciale essentielle que le Canada entretient avec les États-Unis et donner lieu à des mesures qui faciliteront le mouvement des marchandises indispensables à l'économie canadienne.

Grâce aux efforts et à la collaboration des agents des douanes et de l'immigration ainsi que d'autres organismes concernés, du Canada comme des États-Unis, les délais à la frontière ont été raccourcis relativement vite, réduisant du même coup au minimum toute incidence directe sur les courants des échanges commerciaux et sur les deux économies. Dans l'ensemble, la baisse des exportations canadiennes destinées aux États-Unis en 2001 peut être attribuée au ralentissement économique des États-Unis plutôt qu'à des problèmes à la frontière. De plus, en dépit du recul de la demande américaine d'exportations canadiennes, le Canada a affiché un bon résultat commercial en 2001, comme en témoigne son excédent commercial de 54,7, dont les exportations de biens et de services ont représenté 467,6 milliards et les importations, 412,9 milliards de dollars canadiens. Et l'on s'attend à ce que l'année 2002 soit aussi bonne.

L'année 2001 a également été témoin de nombreuses réalisations dans le domaine de la politique commerciale : le lancement d'un nouveau cycle de négociations commerciales multilatérales à l'Organisation mondiale du commerce (OMC); la tenue du Sommet des Amériques à Québec, à l'occasion duquel on a convenu d'un calendrier de négociations de la Zone de libre-échange des Amériques (ZLEA); l'approbation de nos partenaires de la ZLEA pour la diffusion de l'ébauche des documents de négociation; la clarification des dispositions sur l'investissement contenues dans le chapitre 11 de l'ALENA; la conclusion d'un accord bilatéral de libre-échange avec le Costa Rica et l'ouverture de négociations commerciales avec le El Salvador, le Guatemala, le Honduras et le Nicaragua (Groupe des quatre de l'Amérique centrale) et Singapour. Le gouvernement poursuivra les efforts déployés en vue de faire tomber les barrières dans les marchés clés de façon à assurer un accès accru aux commerçants et aux investisseurs canadiens et à y maintenir un accès prévisible. Il continuera également à déployer des efforts pour renforcer les institutions et les règles qui régissent le commerce et l'investissement internationaux, nouer des relations avec de nouveaux partenaires et veiller à ce que les autres pays respectent leurs engagements.

Ouverture sur le monde : Priorités du Canada en matière d'accès aux marchés internationaux – 2002 fait état des résultats les plus importants obtenus au cours de l'année dernière en matière d'ouverture des marchés et recense les priorités que le gouvernement s'est fixé pour 2002 dans le but d'élargir davantage l'accès aux marchés étrangers. Le gouvernement poursuivra ces objectifs sur trois plans : sur le plan multilatéral, dans le cadre de l'Organisation mondiale du commerce (OMC); sur le plan régional, dans le cadre de l'Accord de libre-échange nord-américain (ALENA) et

du processus d'établissement de la Zone de libre-échange des Amériques (ZLEA) entre autres; et sur le plan bilatéral, dans le cadre des rapports avec ses partenaires clés de même que par la négociation d'accords de libre-échange avec les membres du Groupe des quatre de l'Amérique centrale (El Salvador, Guatemala, Honduras et Nicaragua) et Singapour. Dans tous les cas, le gouvernement veillera à faire en sorte que nos entreprises et nos investisseurs tirent tous les avantages possibles des accords commerciaux internationaux.

Tendances du commerce international

Le commerce international a été un moteur important de la croissance économique au fil des siècles, en particulier depuis la fin de la Seconde Guerre mondiale. Le commerce contribue aussi à créer entre États des liens de dépendance mutuelle qui favorisent les objectifs en matière de sécurité nationale. Les prescriptions auxquelles le commerce est assujetti (règle de droit, transparence, exécution des contrats) constituent d'importantes disciplines externes pour les gouvernements du monde entier et renforcent nos valeurs démocratiques profondes.

Le commerce international assure un accès accru aux marchés étrangers tout en ouvrant les marchés intérieurs à une plus grande concurrence. Cette combinaison de résultats améliore l'efficience et la productivité à mesure que les entreprises se tournent vers les nouvelles technologies et les meilleures pratiques de gestion et d'organisation pour accroître leur compétitivité. L'intégration économique accrue dans l'économie mondiale incite les entreprises et les pays à se spécialiser davantage, ce qui, en retour, donne lieu à la réduction des coûts de production et des prix qu'occasionnent les économies d'échelle.

Le commerce a grandement contribué à accroître la prospérité au Canada, en donnant à nombre de nos entreprises une véritable marge de manœuvre qu'elles ne posséderaient pas sans un accès ouvert aux marchés étrangers. L'année 2000, l'année la plus récente sur laquelle portent nos données, a été pour le Canada la neuvième année consécutive de croissance économique, son produit intérieur brut (PIB) ayant affiché une hausse de 4,4 %; le Canada est ainsi resté en tête des pays du G7. La croissance de la production canadienne cette année-là et durant toute la dernière décennie a été en grande partie générée par le secteur du commerce. La progression des exportations a contribué pour beaucoup à la croissance du PIB réel. Tandis que le commerce s'intensifiait plus rapidement que la croissance globale du PIB, la part du commerce dans le PIB croissait pour passer de moins de 26 % pour les exportations et les importations en 1989 à 45,3 % pour les exportations et à 40,3 % pour les importations en 2000. De fait, l'économie canadienne est beaucoup plus orientée vers les marchés internationaux que celle de tout autre membre du G7.

Les exportations canadiennes de produits et de services ont augmenté de 14,6 % en 2000. Cette croissance soutenue a pu être observée dans l'ensemble des provinces et des territoires du Canada et dans tous les secteurs clés. De plus en plus, la croissance de l'emploi est tributaire des échanges commerciaux du Canada avec l'étranger, étant donné que l'expansion du commerce a été considérablement plus soutenue que la croissance économique générale. Entre 1988 et 2001, la croissance de la production canadienne a donné lieu à la création de 2,4 millions d'emplois, augmentation équivalant à 19 % de la totalité des emplois au Canada.

Bien que ses importations de produits et de services aient affiché en 2000 une hausse sensible de 10,5 %, le Canada enregistrait au chapitre du commerce des marchandises un excédent record de 59,3 milliards de dollars. Le solde du compte courant du Canada s'est par conséquent sensiblement amélioré pour atteindre en 2000 l'excédent record de 26,9 milliards de dollars, ce qui représente 2,5 % du PIB. Cet excédent était presque six fois supérieur au dernier record, atteint en 1996. Chaque jour de 2000, le Canada a effectué des échanges de produits et de services d'une valeur moyenne de 2,5 milliards de dollars.

Dans ce contexte, notre relation commerciale avec les États-Unis est des plus importantes, étant donné que les échanges entre nos deux pays comptent pour 77,2 % de l'ensemble de nos échanges bilatéraux de produits et de services, soit quotidiennement 1,9 milliard de dollars. Le Canada et les États-Unis sont, l'un pour l'autre, à la fois le principal client et le principal fournisseur. Entre 1988 et 2000, les échanges bilatéraux de produits et de services entre le Canada et les États-Unis ont plus que triplé, grâce à l'Accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis (ALE) et à l'Accord de libre-échange nord-américain (ALENA), sans parler de la forte croissance du PIB que les deux pays ont affichée durant la majeure partie de la dernière décennie. Le Japon, le Royaume-Uni, la Chine et l'Allemagne sont d'autres importantes destinations de nos exportations.

Ces dix dernières années, nos exportations et importations ont été de plus en plus dominées par les produits manufacturés et les produits autres que les ressources. Plus particulièrement, la part des produits de haute technologie dans les exportations et importations globales du Canada a monté en flèche, ce qui reflète un délaissement des secteurs traditionnels à forte intensité de ressources, par suite des changements structurels survenus dans le contexte commercial international, dont les réductions tarifaires multilatérales négociées dans le cadre de l'Organisation mondiale du commerce (OMC).

Tendances de l'investissement

Notre orientation internationale se manifeste aussi fortement sur le plan de l'investissement. Les investissements étrangers directs (IED), qu'il s'agisse des investissements canadiens à l'étranger ou des investissements étrangers au Canada, sont avantageux de plusieurs façons. Ces courants d'investissement ont tendance à renforcer les liens commerciaux entre les pays hôtes et bénéficiaires et à élever le niveau global des échanges entre les deux pays. L'IED contribue grandement au transfert des technologies en permettant la formation des employés et les économies d'échelle dans la production et l'investissement au titre de la R-D. Il assure également la diversification régionale du portefeuille et réduit les risques liés à l'investissement. Le Canada compte beaucoup sur les entrées de capitaux étrangers pour financer ses investissements intérieurs et ses importations de technologies étrangères.

La valeur des capitaux étrangers directs entrant au Canada a atteint un nouveau record de 94,1 milliards de dollars en 2000. Le Canada a par ailleurs investi la somme jamais égalée de 65,4 milliards de dollars à l'étranger pour y étendre sa présence commerciale. En conséquence, les capitaux étrangers directs investis dans des entreprises canadiennes se sont élevés à 291,5 milliards de dollars en 2000, tandis que les capitaux canadiens engagés à l'étranger ont également grimpé en flèche pour atteindre un nouveau record de 301,4 milliards de dollars. Si les courants d'investissement entre le Canada et les États-Unis dominent encore le tableau, l'Union européenne joue un rôle grandissant depuis les dernières années. Les investissements directs ne sont plus concentrés dans les industries à forte intensité de ressources, comme l'énergie et les métaux ou le bois et le papier, mais sont désormais orientés vers la machinerie et le transport, les finances et l'assurance, et les services et le commerce de détail. Cette réorientation évoque le changement dans la structure des échanges, qui dépendent de plus en plus des produits autres que les ressources.

Dans l'ensemble, la position des investissements canadiens, qui sont composés d'investissements directs, d'investissements de portefeuille et d'autres types d'investissements, s'est sensiblement améliorée au cours de la dernière décennie. L'engagement extérieur du Canada, qui avait récemment atteint le niveau inégalé de 44,4 % du produit intérieur brut en 1993, a chuté pour ne plus représenter que 23,1 % en 2000, proportion la plus faible jamais enregistrée au cours des 50 dernières années. Le rétrécissement de la dette publique, contractée en majeure partie auprès de l'étranger, a contribué à ce renversement de situation.

Pour obtenir une image complète de la performance commerciale du Canada en 2001, vous pouvez consulter le *Point sur le commerce en 2001*, préparé par la Direction de l'analyse commerciale et économique du ministère des Affaires étrangères et du Commerce international. Vous trouverez cette publication à l'adresse suivante : *www.dfait-maeci.gc.ca/eet/state-of-trade-f.asp*.

PLEINS FEUX SUR LE SECTEUR DES SERVICES FINANCIERS

Le secteur des services financiers joue un rôle de premier plan dans une économie de marché; il permet de transformer les épargnes en investissements et de dynamiser la croissance économique. Il fournit les capitaux nécessaires à la croissance des entreprises existantes et les capitaux-risques requis pour la création de nouvelles entreprises. Les gouvernements recourent aussi au secteur des services financiers pour financer leurs nouvelles dettes et leurs programmes et services. Enfin, le secteur des services financiers donne aux Canadiens les moyens d'effectuer leurs transactions financières habituelles, de tirer des chèques et de placer leurs épargnes, de gérer leur fortune et de s'assurer contre les risques et les circonstances imprévues. Le secteur des services financiers peut donc être considéré comme le « moteur » d'une économie de marché, puisqu'il répond aux besoins financiers des gouvernements, des entreprises et des particuliers.

Le secteur financier canadien est constitué de banques, de sociétés d'assurance-vie, de sociétés d'assurance sur les biens et d'assurance risques divers, d'agents et de courtiers d'assurance, de sociétés de fiducie et de sociétés de prêt, de coopératives d'épargne et de crédit et de caisses populaires, de fonds mutuels, de courtiers en valeurs, de gestionnaires de fonds de pension et de conseillers en investissement ainsi que de sociétés de financement spécial. Les faits qui suivent mettent en lumière l'importance du rôle du secteur des services financiers pour le Canada et les Canadiens :

- En 2000, le secteur canadien des services financiers employait plus d'un demi-million de personnes et représentait approximativement 5 % du PIB canadien. L'actif et le revenu net du secteur se sont chiffrés respectivement à quelque 2,2 billions et 16,3 milliards de dollars.
- En 2000, près de la moitié des actifs du secteur financier du Canada[1] était détenue par les banques et autres établissements de dépôt canadiens. L'autre moitié était répartie entre les compagnies d'assurance de personnes, (22 %), les fonds mutuels (19 %), les maisons de courtage de valeurs et de marchandises (1 %) et les autres (8 %), dont font partie les coopératives de crédit.

[1] Les données concernant les banques et autres établissements de dépôt ne tiennent pas compte des coopératives de crédit ni des caisses populaires et sont présentées sur une base consolidée.

Nombre d'établissements financiers canadiens exercent des activités à l'étranger depuis très longtemps. En tant qu'intermédiaires, ils ont été « entraînés » à l'étranger, souvent par leurs propres clients canadiens qui étaient de gros exportateurs ou qui possédaient des installations de production importantes à l'étranger. De plus, le fait de prendre de l'expansion à l'échelle internationale leur a permis de croître en dépit de la maturité du marché financier canadien. Plus particulièrement, les activités des banques et des compagnies d'assurance-vie canadiennes à l'étranger sont à la source de 50 % et de 55 % des revenus respectivement. Les États-Unis sont leur principal marché étranger, mais un certain nombre d'établissements financiers canadiens détiennent également des intérêts substantiels ailleurs, comme en Asie du Sud-Est et, dans une moindre mesure, en Amérique latine et en Europe.

La plupart des obstacles au commerce dans ce secteur se dressent en Asie du Sud-Est et en Amérique latine. Ces obstacles découlent, par exemple, des restrictions quant à la forme juridique des entreprises autorisées à exercer leurs activités, des règles sur la propriété étrangère, du manque de transparence de la réglementation du secteur financier, de règlements qui nient le traitement national en établissant des prescriptions discriminatoires relativement aux capitaux, ainsi que de restrictions visant les branches d'activité autorisées.

Commerce des services financiers : Accord général sur le commerce des services de l'OMC (AGCS)

La libéralisation des échanges de services financiers est favorable au secteur financier national tout autant qu'à l'ensemble de l'économie nationale. La libéralisation du marché des services financiers peut contribuer à solidifier les systèmes financiers nationaux de diverses façons importantes : elle peut consolider l'assise financière et promouvoir les pratiques de gestion dans les établissements financiers ainsi qu'améliorer le contrôle de la qualité du crédit et la diversification des risques. Elle favorise en outre sur les marchés financiers les innovations susceptibles de transformer l'épargne étrangère et intérieure en investissements productifs. De plus, en encourageant la transparence et la circulation efficace des données financières et des renseignements commerciaux, la libéralisation améliore le fonctionnement du secteur financier. Tout cela contribue à accroître la stabilité du secteur financier.

En outre, la concurrence accrue dans le secteur profite aux utilisateurs de services financiers que sont, par exemple, les entreprises et les particuliers, parce qu'elle fait baisser les coûts, rehausse la qualité et permet l'offre d'un éventail élargi de produits et de services.

Le gouvernement du Canada s'est toujours prononcé en faveur d'un Accord général sur le commerce des services qui viserait les services financiers. L'AGCS fait bénéficier les établissements financiers canadiens des avantages d'un système basé sur des règles et appuyé par (1) une série d'obligations générales (dont le traitement NPF et la transparence et l'impartialité des règlements); (2) des engagements précis relativement à l'accès aux marchés et au traitement national; et (3) un mécanisme efficace de règlement des différends. L'OMC et l'AGCS constituent en outre une tribune multilatérale unique favorisant les échanges de points de vue sur des questions liées à la libéralisation du commerce des services.

Un régime libéral de services financiers n'est cependant pas forcément un système dépourvu de règles. L'AGCS prévoit de façon fondamentale et détaillée la possibilité d'adopter les règles de prudence nécessaires pour assurer la sécurité et la qualité des systèmes financiers, sauvegarder l'intégrité des marchés financiers et protéger les investisseurs.

Dans les négociations en cours sur les services financiers menées dans le cadre de l'AGCS, les objectifs initiaux du Canada sont les suivants : étendre et renforcer les engagements de nos partenaires commerciaux en matière d'accès aux marchés et de traitement national, afin de faire tomber d'autres obstacles au commerce des services financiers, clarifier toute ambiguïté de définition ou de classification que pourrait contenir l'Annexe; renforcer les disciplines concernant la transparence; et permettre aux pays en développement de mettre progressivement en œuvre leurs engagements, selon un calendrier établi.

Outre les négociations menées dans le cadre de l'AGCS, le commerce des services financiers fera l'objet d'autres négociations commerciales, dont celles visant la création de la Zone de libre-échange des Amériques, et de négociations bilatérales, dont celles visant la conclusion d'un accord avec le Groupe des quatre de l'Amérique centrale et Singapour.

Regard sur l'Ontario et le Québec

Cette année, le rapport sur les priorités du Canada en matière d'accès aux marchés internationaux se penche sur l'Ontario et le Québec et fait le point sur l'importance que revêt pour ces provinces l'ouverture des marchés aux produits canadiens.

L'Ontario et le Québec possèdent chacune une économie très diversifiée. Les principales exportations de l'Ontario proviennent du secteur manufacturier et sont surtout

Ce regard sur l'Ontario et le Québec est le troisième d'une série de comptes rendus régionaux. Le rapport *Priorités du Canada en matière d'accès aux marchés internationaux* de 2001 se penchait sur l'Alberta, la Saskatchewan et le Manitoba, et celui de 2000 examinait la situation dans le Canada atlantique.

composées de matériel de transport, de produits électriques et électroniques et d'aliments transformés. L'industrie agroalimentaire tient également une large place dans l'économie de la province. Les principales exportations du Québec sont constituées de produits électriques et électroniques, de matériel de transport et de papier et de produits du papier. Les deux provinces affichent de bons résultats dans les branches hautement technologiques que sont le matériel informatique et le logiciel.

Pour l'Ontario et le Québec, les États-Unis sont de loin le premier marché d'exportation. Les deux provinces considèrent comme prioritaire de maintenir et d'améliorer leur accès au marché américain. L'une comme l'autre a dû faire face à quelques difficultés à cet égard, dont les retards à la frontière subis depuis les attentats du 11 septembre 2001, ainsi que les recours commerciaux pris par les États-Unis dans un certain nombre de secteurs, dont celui du bois d'œuvre. L'obtention par les gens d'affaires d'un permis de séjour temporaire aux États-Unis s'inscrit également au nombre des problèmes majeurs.

L'ouverture des marchés dans le cadre de l'ALENA et de l'OMC a créé de nouveaux débouchés pour les producteurs et les fournisseurs de services du Canada. On continue de déployer des efforts bilatéraux, régionaux et multilatéraux pour élargir l'accès aux marchés. Le compte rendu régional fait état de quelques-unes des percées qu'ont réalisées les fabricants et les fournisseurs de services de l'Ontario et du Québec pour réduire les obstacles aux exportations et cerner certains des obstacles qui subsistent.[2]

ONTARIO

Aperçu

Avec ses 11,6 millions d'habitants, l'Ontario est la province la plus peuplée du Canada. En 2000, sa part du PIB national s'élevait à 40,6 %, et son secteur manufacturier menait celui des autres provinces, contribuant pour 53,4 % aux livraisons manufacturières nationales totales de 2001.

Son assise économique solide l'aide à étaler le recul qu'accuse aujourd'hui l'économie mondiale. Les perspectives d'un retour à la prospérité et à la croissance durable demeurent très favorables. L'Ontario a toujours maintenu une forte croissance. En 2000, son PIB réel a crû au rythme de 5,3 %. Même si le taux de la croissance du PIB a chuté à 0,9 % en 2001, on prévoit une hausse de 1,4 % en 2002. L'économie ontarienne devrait rebondir en 2003 et afficher une croissance de son PIB de 4,8 %.[3]

L'Ontario est dotée d'une économie diversifiée et équilibrée. Son industrie agroalimentaire dynamique injecte chaque année 25 milliards de dollars dans l'économie de la province. Le secteur manufacturier contribue pour le quart à la production provinciale totale et est appuyé par un secteur des services fort et croissant. Ses trois premières industries manufacturières sont le matériel de transport, les produits électriques et électroniques et la transformation des aliments. Les industries à forte intensité de connaissances, telles que les ordinateurs, les logiciels et les technologies médicales sont parmi celles qui affichent la croissance la plus rapide. L'économie de l'Ontario se fait de plus en plus tirer par les industries à vocation exportatrice et à grande valeur ajoutée.

Commerce international

Le résultat des exportations de l'Ontario a été extrêmement positif de 1996 à 2000. Les exportations de produits et de services au cours de cette période ont augmenté de plus de 45 %, passant d'un peu moins de 158 milliards à plus de 229 milliards de dollars. Les États-Unis demeurent le principal partenaire commercial de l'Ontario, absorbant 93,4 % des exportations de la province en 2000. Derrière les États-Unis, les cinq principaux partenaires commerciaux de l'Ontario en 2000 étaient le Royaume-Uni, le Mexique, l'Allemagne, la Chine et le Japon (ex æquo).

Aux États-Unis, c'est le Michigan qui a été la première destination des exportations ontariennes, en absorbant 32 %, suivi de New York, qui en a absorbé près de 9 %. Les exportations ontariennes de marchandises sont principalement constituées de produits manufacturés, en particulier d'automobiles et de pièces automobiles, lesquelles ont compté pour 41 % de la totalité des exportations de marchandises en 2000. Dans l'ensemble, l'activité liée à l'exportation représente environ 50 % du PIB de la province.

Les exportations ontariennes de produits agroalimentaires à la fin du troisième trimestre de 2001 ont continué de croître, pour se chiffrer à 5,7 milliards de dollars, en hausse de 13,4 % par rapport à la période correspondante en 2000. Cet accroissement des exportations du troisième trimestre a été engendré par les exportations de boissons, de confiseries, de viandes, de fruits transformés et de légumes frais et transformés.

Parmi les principales exportations agroalimentaires ontariennes figurent les boissons, les produits céréaliers à valeur

[2] Les données ont été fournies par l'Ontario et le Québec.

[3] Les prévisions du PIB proviennent du Conference Board du Canada.

ajoutée (produits de boulangerie, céréales, mélanges et pâtes de cuisson, produits de meunerie et pâtes), les légumes, la viande, dont la volaille, et les aliments pour animaux domestiques. À la fin du troisième trimestre de 2001, 86 % des exportations ontariennes de produits agroalimentaires avaient été destinées aux États-Unis. L'Union européenne, le Japon et l'Asie sont d'autres grands marchés d'exportation de l'Ontario.

Si les exportations de l'Ontario à destination de l'étranger sont majoritairement constituées de marchandises, les exportations de services sont également considérables, ayant totalisé presque 27 milliards de dollars en 2000, ce qui représente plus de 10 % des exportations totales. Les secteurs clés des exportations de services sont les services aux entreprises et les services informatiques, les services financiers, d'assurance et d'immobilier, les services de logement et de restauration, et les services de commerce de gros.

En décembre 2000, l'Ontario a dévoilé sa nouvelle stratégie internationale, « L'Ontario à l'étranger : travailler au niveau mondial pour gagner des emplois au niveau local ». Cette stratégie se veut un programme intégré à trois volets qui vise à rehausser l'image de l'Ontario sur les marchés étrangers clés, attirer davantage d'investissements et accroître les exportations.

L'un des volets de la Stratégie prévoit la création de centres du commerce international dans cinq villes d'importance : Londres, Munich, Shanghaï, Tokyo, New York, Londres et Munich. L'Ontario entend cohabiter avec les missions canadiennes de chacune de ces villes. Chaque centre sera tout d'abord doté d'un agent économique principal rattaché à l'Ontario qui sera assisté d'un employé recruté sur place.

La création de ces centres témoigne d'un regain de volonté du gouvernement ontarien de reprendre ses activités internationales (tous les anciens bureaux de l'Ontario à l'étranger ont fermé leurs portes en 1993). Ces centres sont mandatés pour assurer une présence commerciale efficace et rentable de la province sur ses principaux marchés commerciaux ou d'investissement à l'étranger. En plus de faciliter les relations entre gouvernements, les centres serviront de véhicule à l'image de l'Ontario et veilleront à améliorer l'accès de l'Ontario à des renseignements commerciaux cruciaux. Les cinq centres sont censés entreprendre leurs activités en 2002. Des mesures de la performance seront mises au point, et les centres seront évalués chaque année.

L'Ontario est résolu à prendre appui sur ses points forts actuels au chapitre de l'exportation en encourageant la croissance des exportations des secteurs des technologies de l'information et de la haute technologie et en faisant connaître les produits et les domaines de compétences de la province dans les régions à grand potentiel de croissance pour les exportations, ailleurs qu'aux États-Unis. C'est pourquoi la principale agence ontarienne de promotion du commerce, Ontario Exports Inc., concentre ses efforts sur l'établissement d'une base de connaissances spécialisées dans les petites et moyennes entreprises novatrices de la province.

Ontario Exports retiendra aussi les services de conseillers en Argentine, au Brésil, au Chili, en Allemagne et au Mexique. Ces conseillers sur place auront comme mandat précis de promouvoir les entreprises et les produits ontariens dans les pays et les régions qui leur sont assignés.

Questions d'accès aux marchés

Compte tenu de l'importance que revêt le marché américain pour les exportateurs ontariens, il est crucial de maintenir un accès sûr à ce marché. L'Ontario a mis en tête de sa liste de priorités de régler les problèmes auxquels ont récemment dû faire face les entreprises cherchant à traverser la frontière. L'Ontario a travaillé en collaboration avec l'État de New York pour améliorer les courants d'échanges de chaque côté de la frontière et accroître l'expansion économique, et ses efforts viennent compléter les mesures qu'ont récemment prises les gouvernements du Canada et des États-Unis pour accroître la sécurité, la coopération et l'efficacité aux passages frontaliers.

Les questions touchant les échanges commerciaux bilatéraux entre le Canada et les États-Unis intéressent aussi souvent de près l'Ontario, étant donné la contribution de la province à l'économie canadienne. Une des questions importantes qu'il faudra résoudre concerne le libre accès du bois d'œuvre canadien au marché américain. Les milieux d'affaires et la communauté agricole ont eux aussi été lésés par des mesures commerciales arbitraires et injustifiées prises par les États-Unis. L'un des objectifs des activités de promotion des exportations de l'Ontario consiste à accroître les échanges avec des marchés autres que les États-Unis. Étant donné l'importance croissante du commerce des services, les négociations sur les services au sein de l'OMC pourraient certainement promouvoir les intérêts commerciaux de l'Ontario. Par ailleurs, les négociations sur l'agriculture devraient par ailleurs grandement contribuer à créer un climat concurrentiel plus équitable pour les producteurs agricoles de l'Ontario. L'ouverture récente d'un cycle de négociations élargies à l'OMC sera l'occasion de poursuivre ces objectifs ainsi que d'autres objectifs liés à l'accès aux marchés.

QUEBEC

Aperçu

En 2000, le produit intérieur brut du Québec a connu la plus forte croissance depuis le début des années 1990. La croissance économique au Québec, qui a atteint 6,7 %, a dépassé aisément le taux moyen de croissance (2,0 %)

Les autres principaux secteurs manufacturiers du Québec ont continué à prendre de l'expansion en 2001, comme le démontrent les données suivantes :

	2000 (en milliards de dollars)	2001 *(neuf premiers mois)* (en milliards de dollars)
Matériel de transport	15,2 $	11,4 $
Produits alimentaires	12,7 $	9,9 $
Papier	12,0 $	9,1 $
Produits chimiques	7,1 $	6,1 $

enregistré entre 1990 et 2000. En 2001, l'activité économique est demeurée à la hausse (de 0,9 %), et ce, malgré le ralentissement économique qui se faisait déjà sentir sur les principaux marchés d'exportation du Québec.

Le produit intérieur brut du Québec s'est élevé à 223 milliards de dollars en 2000 et a augmenté légèrement en 2001, pour atteindre 225 milliards de dollars.

Les activités manufacturières en 2000 ont enregistré un taux de croissance continuel de 13,5 %, une hausse comparativement au taux de la croissance annuelle moyenne enregistré entre 1993 et 2000, soit 8,4 %. Les dernières données pour 2001 semblent indiquer qu'on a atteint un plateau par rapport à l'expansion économique des dernières années. Au cours des neuf premiers mois de 2001, les exportations manufacturières ont chuté de 2,9 %. La réduction de l'activité dans le sous-secteur des produits informatiques et électroniques a largement contribué à cette contraction au sein de l'économie. Les exportations manufacturières se sont élevées à 127,65 milliards de dollars en 2000, et à 91,01 milliards de dollars pour les neuf premiers mois de 2001. Les exportations du sous-secteur des produits informatiques et électroniques ont totalisé 15,06 milliards de dollars en 2000, par rapport à seulement 6,35 milliards de dollars au cours des neuf premiers mois de 2001.

En ce qui concerne les investissements industriels, la totalité des dépenses en capital des industries du Québec a augmenté de 0,4 % pour atteindre 33,6 milliards de dollars en 2001, et ce, malgré la conjoncture économique actuelle. Cependant, ce taux de croissance est inférieur au taux annuel moyen de 3,3 % réalisé entre 1992 et 2000.

Parmi les facteurs qui favorisent l'investissement au Québec notons la fiabilité et le taux peu élevé de l'énergie électrique. Cet avantage à l'investissement a constitué l'un des facteurs qui a contribué au lancement de quelque 13 grands projets

Voici une liste des industries primaires d'exportation du Québec et la valeur de leurs exportations pour 2000 et les huit premiers mois de 2001 :

	2000 (en milliards de dollars)	2001 *(huit premiers mois)* (en milliards de dollars)
Produits électriques et électroniques	15,9 $	6,7 $
Matériel de transport	13,1 $	9,7 $
Produits du papier et produits connexes	7,9 $	5,2 $
Industries primaires des métaux	7,5 $	5,3 $
Bois	4,4 $	2,9 $
Produits chimiques	2,7 $	1,9 $
Machines	2,3 $	1,5 $

Pendant plusieurs années, les exportations des produits de haute technologie ont augmenté de façon significative, ce qui s'explique par un changement rapide en soin de la structure industrielle du Québec vers les produits à forte valeur ajoutée. L'accroissement des ventes de ces produits est habituellement plus élevée que celui des produits primaires.

d'immobilisations en 2000-2001, dont la construction des usines Alcan d'Alma (2,4 milliards de dollars — aluminum), Magnola (730 millions de dollars — magnésium), Interquisa (700 millions de dollars — produits pétrochimiques), QIT (430 millions de dollars — fer et titane), Avestor (340 millions de dollars — piles au lithium) et Bombardier de Mirabel (170 millions de dollars — avions à réaction régionaux).

Commerce international

En 2000, les exportations du Québec sur les marchés internationaux ont enregistré leur neuvième année consécutive de croissance. L'augmentation de 19,4 % pour cette année s'élève bien au-dessus de la moyenne de 10,8 % réalisée pour la période de 1990-2000. À compter du neuvième mois de 2001, la tendance à la hausse s'est poursuivie, mais à un rythme beaucoup moins rapide, soit de 2,1 %.

Le ralentissement de la croissance des exportations québécoises a été occasionné par la baisse de la demande déjà ressentie sur le marché américain à la fin de 2000. Les États-Unis sont un marché clé pour les exportateurs québécois, puisqu'ils comptent pour plus de 85 % des ventes à l'étranger. L'adoption de la Déclaration sur la

Les autres principaux secteurs manufacturiers du Québec ont continué à prendre de l'expansion en 2001, comme le démontrent les données suivantes :

	2000 (en milliards de dollars)	2001 *(neuf premiers mois)* (en milliards de dollars)
Matériel de transport	15,2 $	11,4 $
Produits alimentaires	12,7 $	9,9 $
Papier	12,0 $	9,1 $
Produits chimiques	7,1 $	6,1 $

enregistré entre 1990 et 2000. En 2001, l'activité économique est demeurée à la hausse (de 0,9 %), et ce, malgré le ralentissement économique qui se faisait déjà sentir sur les principaux marchés d'exportation du Québec.

Le produit intérieur brut du Québec s'est élevé à 223 milliards de dollars en 2000 et a augmenté légèrement en 2001, pour atteindre 225 milliards de dollars.

Les activités manufacturières en 2000 ont enregistré un taux de croissance continuel de 13,5 %, une hausse comparativement au taux de la croissance annuelle moyenne enregistré entre 1993 et 2000, soit 8,4 %. Les dernières données pour 2001 semblent indiquer qu'on a atteint un plateau par rapport à l'expansion économique des dernières années. Au cours des neuf premiers mois de 2001, les exportations manufacturières ont chuté de 2,9 %. La réduction de l'activité dans le sous-secteur des produits informatiques et électroniques a largement contribué à cette contraction au sein de l'économie. Les exportations manufacturières se sont élevées à 127,65 milliards de dollars en 2000, et à 91,01 milliards de dollars pour les neuf premiers mois de 2001. Les exportations du sous-secteur des produits informatiques et électroniques ont totalisé 15,06 milliards de dollars en 2000, par rapport à seulement 6,35 milliards de dollars au cours des neuf premiers mois de 2001.

En ce qui concerne les investissements industriels, la totalité des dépenses en capital des industries du Québec a augmenté de 0,4 % pour atteindre 33,6 milliards de dollars en 2001, et ce, malgré la conjoncture économique actuelle. Cependant, ce taux de croissance est inférieur au taux annuel moyen de 3,3 % réalisé entre 1992 et 2000.

Parmi les facteurs qui favorisent l'investissement au Québec notons la fiabilité et le taux peu élevé de l'énergie électrique. Cet avantage à l'investissement a constitué l'un des facteurs qui a contribué au lancement de quelque 13 grands projets

Voici une liste des industries primaires d'exportation du Québec et la valeur de leurs exportations pour 2000 et les huit premiers mois de 2001 :

	2000 (en milliards de dollars)	2001 *(huit premiers mois)* (en milliards de dollars)
Produits électriques et électroniques	15,9 $	6,7 $
Matériel de transport	13,1 $	9,7 $
Produits du papier et produits connexes	7,9 $	5,2 $
Industries primaires des métaux	7,5 $	5,3 $
Bois	4,4 $	2,9 $
Produits chimiques	2,7 $	1,9 $
Machines	2,3 $	1,5 $

Pendant plusieurs années, les exportations des produits de haute technologie ont augmenté de façon significative, ce qui s'explique par un changement rapide au sein de la structure industrielle du Québec vers les produits à forte valeur ajoutée. L'accroissement des ventes de ces produits est indubitablement plus élevée que celui des produits primaires.

d'immobilisations en 2000-2001, dont la construction des usines Alcan d'Alma (2,4 milliards de dollars — aluminum), Magnola (730 millions de dollars — magnésium), Interquisa (700 millions de dollars — produits pétrochimiques), QIT (430 millions de dollars — fer et titane), Avestor (340 millions de dollars — piles au lithium) et Bombardier de Mirabel (170 millions de dollars — avions à réaction régionaux).

Commerce international

En 2000, les exportations du Québec sur les marchés internationaux ont enregistré leur neuvième année consécutive de croissance. L'augmentation de 19,4 % pour cette année s'élève bien au-dessus de la moyenne de 10,8 % réalisée pour la période de 1990-2000. À compter du neuvième mois de 2001, la tendance à la hausse s'est poursuivie, mais à un rythme beaucoup moins rapide, soit de 2,1 %.

Le ralentissement de la croissance des exportations québécoises a été occasionné par la baisse de la demande déjà ressentie sur le marché américain à la fin de 2000. Les États-Unis sont un marché clé pour les exportateurs québécois, puisqu'ils comptent pour plus de 85 % des ventes à l'étranger. L'adoption de la Déclaration sur la

frontière intelligente aidera les gens d'affaires québécois à exporter leurs produits aux États-Unis et contribuera à favoriser une plus grande intégration des économies nord-américaines.

De 1990 à 2000, les exportations du Québec vers les marchés américains ont augmenté à un taux annuel moyen de 12,2 %. La valeur des marchandises exportées est passée, elle, de 20 milliards de dollars à 60 milliards de dollars. À compter de septembre 2001, les exportations québécoises de marchandises vers les États-Unis ont atteint 40,5 milliards de dollars. Si la diminution du taux de croissance est en grande partie tributaire du déclin de la valeur du dollar canadien et d'une conjoncture économique moins favorable, elle est également due aux retombées occasionnées par le différend sur le bois d'œuvre.

Dans l'ensemble, les exportations du secteur manufacturier du Québec se sont élevées à 68,8 milliards de dollars en 2000 et à 43,9 milliards de dollars pour les huit premiers mois de 2001. De ces montants, les biens durables ont représenté 46,7 milliards de dollars en 2000 et 28,5 milliards de dollars pour les huit premiers mois de 2001.

Questions d'accès aux marchés

Le Québec a été heureux d'apprendre le lancement d'un nouveau cycle de négociations commerciales multilatérales. Le programme de négociations adopté touche les objectifs que poursuit le Québec, y compris la réduction des tarifs pour les produits non agricoles, la clarification et l'amélioration des règles commerciales régissant les subventions et le dumping, ainsi que les dispositions sur le règlement des différends.

Les mesures antidumping prises par les États-Unis peuvent nuire indirectement aux entreprises québécoises par le biais du détournement des courants commerciaux. Par exemple, en raison des droits antidumping imposés par les États-Unis sur les tomates de serres canadiennes, les producteurs de l'Ontario envahissent le marché québécois, ce qui nuit considérablement aux agriculteurs locaux. Les droits antidumping que les Américains imposent sur certains produits de l'acier pourraient avoir une incidence semblable.

Le différend sur le bois d'œuvre nuit aussi considérablement à l'économie québécoise, tout comme au reste de l'économie canadienne. De plus, ces mesures commerciales coûtent cher à l'économie et aux consommateurs américains.

Les négociations bilatérales devraient également accorder la priorité aux questions reliées à l'admission temporaire des gens d'affaires, comme les agents des fabricants, les commerçants d'antiquités et les techniciens spécialisés dont on a besoin pour l'exécution de contrats aux États-Unis. Plusieurs améliorations sont nécessaires en ce qui concerne l'accès au marché américain, marché indispensable à l'économie du Québec.

Le Québec appuie la question de la clarification de certaines dispositions relatives au règlement des différends contenues dans le chapitre 11 de l'ALENA. À cette fin, le Québec a participé à l'examen juridique dans l'affaire *Metalcad c. le Mexique* portée devant la Cour suprême de la Colombie-Britannique concernant la portée exacte des dispositions en question du chapitre 11. Dans sa décision, la Cour a fait savoir qu'à l'égard de plusieurs aspects importants, le tribunal avait dépassé les limites de son pouvoir. Étant donné l'importance des questions soulevées en vertu du chapitre 11, et ce, à tous les niveaux de gouvernement, il est essentiel que les provinces et le gouvernement fédéral continuent de collaborer à cet égard.

Enfin, la croissance et la prospérité qu'a connues l'économie québécoise au cours des dix dernières années est en grande partie imputable à l'Accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis ainsi qu'à l'ALENA. S'appuyant sur cette expérience, le Québec soutient les efforts actuels visant à négocier une Zone de libre-échange des Amériques.

HISTOIRES DE RÉUSSITE

Histoires de réussite relevées en Ontario

Pressure Pipe Inspection Company Ltd. (PPIC) de Mississauga effectue des essais non destructifs sur des conduites d'eau en béton de grand diamètre au moyen d'un système électromagnétique breveté. Les inspections de PPIC sont souvent suivies d'une remise en état plutôt que d'un remplacement, ce qui fait économiser des millions de dollars aux services des eaux et aux centrales électriques. La société, qui a obtenu en 2001 un Prix d'excellence à l'exportation canadienne, exporte 60 % de ses services vers les États-Unis et 40 % vers l'Afrique du Nord. Depuis 1998, elle n'a cessé de croître, si bien qu'elle est passée d'un seul employé à 28 et que ses recettes d'exportation ont fait un bond de plus de 5 600 %.

Medtronic of Canada Ltd. de Mississauga est le seul fabricant d'enregistreurs implantables servant à diagnostiquer les évanouissements inexpliqués. L'appareil, nommé Reveal, enregistre des électrocardiogrammes qui peuvent être lus par les médecins. L'appareil a reçu un accueil exceptionnel au niveau international et est utilisé dans plus de 1 500 centres médicaux. La société exporte vers Hong Kong, les États-Unis, l'Europe, le Mexique et d'autres pays d'Amérique latine, le Japon et l'Australie. Depuis 1997, son personnel est passé de 80 à 119 employés. Medtronic entend devenir un chef de file mondial dans son domaine.

Wabi Iron & Steel Corp. de New Liskeard a découvert que les produits de haute qualité offrent à sa clientèle des avantages intégrés sur le plan des coûts. Fabricant de composants sidérurgiques pour des appareils constamment

soumis à des chocs et à un haut degré d'abrasion, Wabi maintient son avantage concurrentiel en améliorant ses produits grâce à l'élaboration et à la mise à l'essai systématique d'alliages nouveaux et perfectionnés. Depuis les cinq dernières années, Wabi est associé à Eagle Crusher Company de Galion, en Ohio, un des principaux fabricants d'appareils de broyage par percussion, pour mettre à l'essai et améliorer ses nouveaux alliages dans des composants mis au point exclusivement pour les produits Eagle. Par conséquent, les produits que Wabi fabrique pour le client fournissent un rendement constant à faible coût et sont concurrentiels sur les nouveaux segments de marché. La réussite de ce partenariat a donné à Wabi la visibilité qui lui permettra d'ouvrir de nouveaux horizons.

Bryston Ltd. de Peterborough est un chef de file dans la fabrication et la conception d'amplificateurs, de préamplificateurs et d'autres composants audio. Réputée pour la qualité supérieure de sa précision acoustique, son excellence technique et sa fiabilité, l'entreprise vend sa gamme de produits à des particuliers et à des studios d'enregistrement dans plus de 40 pays sur 6 continents. Bien connue dans le domaine des appareils audio professionnels et haut de gamme, l'entreprise compte parmi sa clientèle tous les grands réseaux de télévision nord-américains, les cinémas IMAX et de nombreux studios d'enregistrement professionnels. L'équipe de conception novatrice de Bryston propose continuellement les produits et les caractéristiques que recherchent les audiophiles. Ses exportations comptent pour plus de 80 % de son chiffre d'affaires, qui a augmenté de près de 30 % l'an dernier.

Comtek Advanced Structures Ltd. de Burlington se spécialise dans la réparation, la fabrication et l'ingénierie de composants d'aéronefs faits de matériaux composites d'avant-garde et de structures métalliques collées. Comtek est particulièrement attentive aux besoins des exploitants et des fabricants d'aéronefs qui réclament des services axés sur la créativité, la réceptivité, la souplesse et la rapidité de réponse. Fondée en 1994, la société a rapidement pris de l'expansion et, en 1997, elle s'est réinstallée à Burlington où sa taille a doublé en 2000. Cette jeune entreprise, qui ne comptait qu'une poignée d'employés en 1997, occupe aujourd'hui 35 000 pieds carrés et emploie plus d'une centaine de personnes. En 2000, son chiffre d'affaires a été de 75 % supérieur à celui de l'année précédente et la société s'est classée au 64e rang de la liste du magazine *Profit* des sociétés canadiennes à la croissance la plus rapide, ses ventes ayant crû de 1 507 % dans les cinq premières années. Comteck a formé des alliances stratégiques avec le gouvernement, l'industrie et des établissements universitaires pour mener des travaux de recherche appliquée et de mise au point de nouveaux produits et procédés, et a créé un programme de stages novateur pour son personnel technique afin d'atteindre ses objectifs de croissance dynamique.

MetalCraft Marine Inc. de Kingston et **Connor Industries** de Parry Sound bénéficient grandement de leur alliance qui remonte à 1996. MetalCraft s'occupe de vendre les navires ateliers de Connor à l'étranger et y réussit remarquablement. La première vente conjointe était destinée aux Services nationaux des parcs des États-Unis, qui ont acheté un navire de Connor, par le biais d'un accord de vente du gouvernement américain pré-approuvé par MetalCraft. Après cette réussite, MetalCraft a amorcé aux États-Unis pour le compte de Connor Industries une campagne de marketing dynamique qui s'est soldée par plusieurs ventes à des organismes gouvernementaux des États-Unis. La grande qualité du produit de Connor conjuguée aux compétences en commercialisation de MetalCraft ont donné naissance à une équipe gagnante d'exportateurs.

Pro-Safe Fire Training Systems Inc. de Nobel fabrique des simulateurs d'entraînement à la lutte contre les incendies qui attirent une clientèle de prestige, notamment les forces armées du Canada comme des États-Unis, les principaux organismes de lutte contre les incendies municipales et d'État et les aéroports internationaux de toute l'Amérique du Nord. Les systèmes d'entraînement à la lutte contre les incendies, dont l'entreprise a la propriété exclusive, recourent au propane pour simuler des incendies dans des lieux différents, des immeubles aux aéroports, en passant par les véhicules automobiles. Pour accéder au marché des États-Unis, qui représente aujourd'hui plus de la moitié de son chiffre d'affaires, Pro-Safe a dû satisfaire à plusieurs normes de rendement différentes. Aussi l'entreprise compte-t-elle maintenant des clients presque partout aux États-Unis et continue d'accroître sa présence sur un marché en croissance rapide.

Interhealth Canada Ltd. (ICL) a remporté un marché international en 1999 et s'est vu adjuger l'un des plus importants contrats jamais octroyés dans la région du Moyen-Orient à une firme de l'Ontario. ICL sera responsable de l'exploitation du complexe médical Shaikh Khalifa d'Abou Dhabi, dans les Émirats arabes unis, nouvel hôpital polyvalent de 335 lits qui servira de principal hôpital de soins tertiaires et de centre de traumatologie d'Abou Dhabi. Le contrat d'une durée de quatre ans, et assorti d'une option de renouvellement pour deux autres années, pourrait atteindre plus de 1 milliard de dollars et être très profitable pour la société. ICL appartient à 50 organismes privés et publics de soins de santé canadiens. Grâce à ses actionnaires, ICL réunit sous un même toit un grand savoir-faire dans tous les domaines des soins de santé, y compris la panification et la conception d'hôpitaux et la gestion d'établissements de santé. La Hamilton Health Sciences Corporation, l'un des

actionnaires d'ICL et un des plus éminents centres universitaires canadiens en sciences de la santé, jouera un rôle clé dans ce projet puisqu'elle fournira avis et conseils en matière de recrutement et de gestion.

Al Safa Halal de Cambridge est une entreprise de transformation de produits alimentaires qui sert un marché de consommateurs musulmans, qui ne cesse de croître. Al Safa a tiré parti du marché en plein essor des produits alimentaires *halal* préparés selon les prescriptions islamiques régissant la préparation des aliments. (L'Al Safa est agréée par l'organisme à but non lucratif IFANCA, le Conseil islamique américain pour l'alimentation et la nutrition). Fondée en août 1999, cette entreprise de transformation enregistre depuis une croissance mensuelle à deux chiffres de ses ventes aussi bien au Canada qu'aux États-Unis. Aucune autre entreprise d'Amérique du Nord ne produit des aliments *halal* à la mesure d'Al Safa, qui offre aujourd'hui 30 produits et entend agrandir encore sa famille de produits. Al Safa vend à l'échelle du Canada et dans tous les États américains, sauf Hawaï. Elle sert à la fois le marché de détail et le secteur des services alimentaires (restaurants, écoles et établissements correctionnels).

Pop-In Frozen Foods Ltd. de Downsview a vu le jour il y a tout juste 25 ans lorsque Arcady Krasnov et ses deux frères ont immigré de Russie. Les frères se sont lancés en affaires en préparant leur recette traditionnelle de *pirojki* et en les vendant de porte en porte. C'est cette simple recette traditionnelle qui est à l'origine d'une entreprise de transformation des aliments aujourd'hui internationale. L'entreprise occupe maintenant une surface de 21 000 pieds carrés et emploie 26 personnes. Elle compte parmi ses clients des distributeurs de marques maison et des établissements de restauration tant canadiens qu'américains. Les exportations représentent environ 40 % des ventes de l'entreprise, laquelle envisage de se lancer aussi sur le marché japonais.

Histoires de réussite relevées au Québec

Jean Coutu Group Inc. (PJC) a commencé ses activités en 1969, avec l'ouverture d'une pharmacie située dans la région de Montréal. Depuis lors, cette entreprise a connu une croissance continue, au point de devenir le principal grossiste et détaillant de produits pharmaceutiques du Québec, le deuxième au Canada et le huitième en Amérique du Nord. En novembre 2001, plus de 18 000 employés travaillaient pour PJC au sein d'un réseau de 257 franchises, de 38 cliniques PJC au Québec, au Nouveau-Brunswick et en Ontario et de 252 filiales (les pharmacies Brooks) dans 7 États du nord-est des États-Unis.

À titre de franchiseur et de grossiste, le Groupe Jean Coutu fournit aux membres de son réseau et à sa clientèle toute une gamme de services de gestion et de soutien, et assure l'approvisionnement, l'entreposage et la distribution de plus de 18 000 produits pharmaceutiques et parapharmaceutiques, ainsi que des produits de première nécessité aux consommateurs. Le siège social et le centre de distribution du groupe, qui est situé à Longueuil, emploie plus de 900 personnes. En 2001, les ventes canadiennes se sont élevées à 1,4 milliard de dollars et à 1,6 milliard de dollars aux États-Unis, pour un profit net de 106 millions de dollars.

ADF Group Inc. est un chef de file en Amérique du Nord dans les domaines du design, de l'ingénierie, de la fabrication et de l'installation pour des mégaprojets d'acier de construction. Cette entreprise œuvre depuis 45 ans dans l'industrie de l'acier; elle emploie plus de 1 200 employés et possède 12 succursales offrant des services et des produits connexes. L'ADF joue un rôle important dans la construction de ponts, de tours de bureaux et de complexes industriels. Voici quelques-uns des projets de construction auxquels elle participe actuellement : un édifice de 55 étages, le Columbus Center, dans les quartiers de Manhattan, à New York; une tour de bureaux de 50 étages, le Random House, située également à New York, le nouveau stade de football du Detroit Lions; le Centre des congrès David L. Lawrence à Pittsburgh; et le National Air and Space Museum en Virginie.

Au cours des neuf premiers mois de l'exercice 2001-2002, les ventes de l'ADF ont augmenté de 75,8 % pour atteindre 388,7 millions de dollars. De ces ventes, 80 % ont été faites aux États-Unis.

HydroNov Inc. est une filiale de la HydroSerre Mirabel Inc. qui œuvre principalement à la mise sur pied de centres d'horticulture hydroponiques dans différents pays. La HydroNov Inc. a conçu un processus de serriculture hydroponique révolutionnaire; parmi ses principaux projets de développement à l'étranger, citons le Nikki's Farms à Orlando, en Floride (1995), le Shenzhen Evergreen Vegetable Co. Ltd. à Shenzhen, en Chine (1998) et le Beijing Evergreen Vegetable Co. Ltd. à Beijing, en Chine (1999).

Avec ses 125 employés et ses centres de production situés à Mirabel, la société mère est le plus grand producteur de laitue hydroponique au monde.

LBL Skysystems Inc., fondée en 1979, se spécialise dans la conception, la fabrication et l'installation de murs-rideaux et de couches de protection pour les marchés commerciaux et institutionnels. La LBL Skysystems se situe parmi les cinq premiers manufacturiers de murs-rideaux en Amérique du Nord, et est solidement ancrée sur les marchés canadien, américain et du Royaume-Uni. Située à Bois-des-Filions, au Nord de Montréal, l'usine de la société a une capacité de production de plus de 1,2 million de pieds carrés de murs-rideaux par année. La LBL emploie plus de 225 personnes.

Les ventes de la société, pour le trimestre se terminant le 30 septembre 2001, ont augmenté de 52 %, comparativement au même trimestre l'an dernier, pour se chiffrer à 22,2 millions de dollars, ce qui représente un profit net de 125 %, soit de 723 000 $.

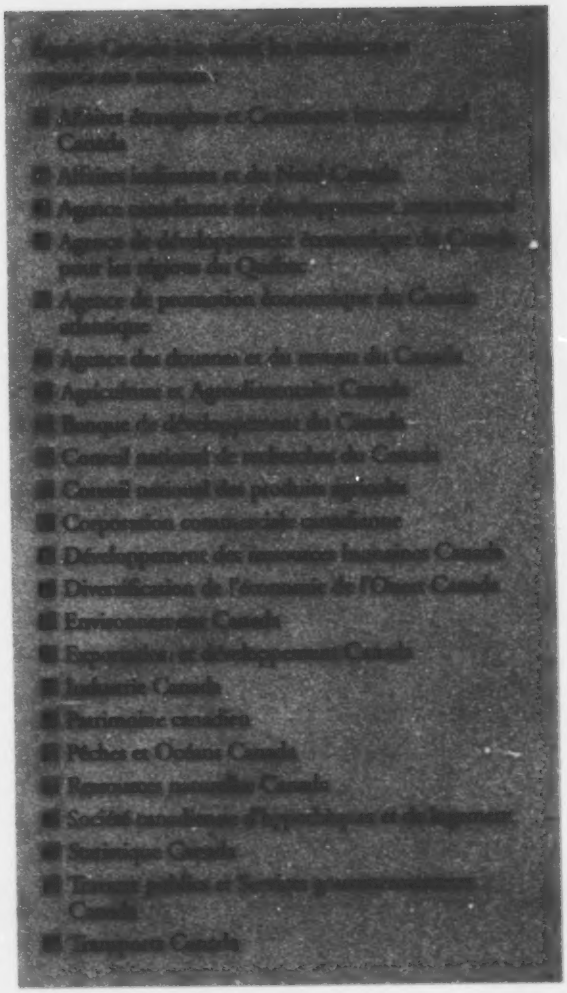
CML Air Traffic Control Technologies Inc., entreprise dérivée de la CML Technologies et fondée en 1998, est située à Gatineau, dans la région de l'Outaouais. Cette nouvelle entreprise de télécommunications crée, peaufine et met sur le marché des systèmes de commutateurs vocaux hautement perfectionnés pour le contrôle de la circulation aérienne. Cette nouvelle entreprise dynamique emploie 42 personnes, et prend rapidement de l'expansion au sein d'un marché hautement concurrentiel; près de 85 % de ses ventes se font à l'étranger, principalement en Amérique du Nord, en Amérique latine et en Afrique et en Asie.

Les efforts publicitaires significatifs de l'entreprise lui ont permis de réaliser une première vente importante auprès d'un organisme de contrôle de circulation aérienne en Chine en août 2001. Évalué à 350 000 $ américains, ce contrat est probablement le premier de plusieurs autres qui devraient être réalisés au cours des prochaines années, ce qui permettra à l'entreprise de prendre de l'expansion sur les marchés asiatiques. De plus, la CML ATC Technologies Inc. s'emploie actuellement à établir d'importantes alliances stratégiques avec des intégrateurs de systèmes, dans le but de pénétrer de nouveaux marchés. D'importants contrats à l'étranger ont été signés, dont un à Singapour avec la SES Engineering Inc., un en Chine avec la U.S. firm Raytheon Systems, un en Thaïlande avec la Aeronautical Radio of Thailand Inc. ainsi qu'un autre en Antarctique avec la U.S. firm ARINC Incorporated.

En décembre 2001, à l'occasion du Gala des affaires de l'Outaouais, l'entreprise a obtenu le prix du Canada pour le développement des marchés internationaux en reconnaissance des efforts continus qu'elle a déployés dans sa recherche de marchés étrangers.

ACCÈS AUX MARCHÉS ET PROMOTION DU COMMERCE INTERNATIONAL

L'un des objectifs fondamentaux de la stratégie de création d'emplois et de croissance du gouvernement du Canada consiste à tirer parti de l'accès accru aux marchés. En collaboration avec les autres ordres de gouvernement et le secteur privé, le gouvernement fédéral a mis en place des programmes et des services intégrés de promotion du commerce et de l'investissement pour permettre aux entreprises canadiennes de tirer le meilleur parti possible des débouchés créés sur le marché international par les diverses initiatives bilatérales et multilatérales d'ouverture des marchés.



L'un des instruments déterminants de cette collaboration est Équipe Canada inc, réseau commercial « virtuel » réunissant 23 ministères et organismes fédéraux, dont les programmes et services de promotion du commerce international sont offerts aux entreprises canadiennes, aussi bien au Canada qu'à l'étranger, par l'intermédiaire d'un guichet unique, auquel on peut accéder en visitant le site Web *(www.exportsource.ca)*, en composant le numéro de téléphone (1 888 811-1119), ou en se présentant en personne à l'un ou l'autre des bureaux régionaux des partenaires d'Équipe Canada inc au pays.

La stratégie et les programmes d'Équipe Canada inc ont pour objet d'améliorer la prestation de programmes et de services aux exportateurs canadiens au Canada et d'appuyer les efforts de ceux-ci sur les marchés étrangers. Des Réseaux commerciaux régionaux ont été créés dans chacune des provinces.

Les ventes de la société, pour le trimestre se terminant le 30 septembre 2001, ont augmenté de 52 %, comparativement au même trimestre l'an dernier, pour se chiffrer à 22,2 millions de dollars, ce qui représente un profit net de 125 %, soit de 723 000 $.

CML Air Traffic Control Technologies Inc., entreprise dérivée de la CML Technologies et fondée en 1998, est située à Gatineau, dans la région de l'Outaouais. Cette nouvelle entreprise de télécommunications crée, peaufine et met sur le marché des systèmes de commutateurs vocaux hautement perfectionnés pour le contrôle de la circulation aérienne. Cette nouvelle entreprise dynamique emploie 42 personnes, et prend rapidement de l'expansion au sein d'un marché hautement concurrentiel; près de 85 % de ses ventes se font à l'étranger, principalement en Amérique du Nord, en Amérique latine et en Afrique et en Asie.

Les efforts publicitaires significatifs de l'entreprise lui ont permis de réaliser une première vente importante auprès d'un organisme de contrôle de circulation aérienne en Chine en août 2001. Évalué à 350 000 $ américains, ce contrat est probablement le premier de plusieurs autres qui devraient être réalisés au cours des prochaines années, ce qui permettra à l'entreprise de prendre de l'expansion sur les marchés asiatiques. De plus, la CML ATC Technologies Inc. s'emploie actuellement à établir d'importantes alliances stratégiques avec des intégrateurs de systèmes, dans le but de pénétrer de nouveaux marchés. D'importants contrats à l'étranger ont été signés, dont un à Singapour avec la SES Engineering Inc., un en Chine avec la U.S. firm Raytheon Systems, un en Thaïlande avec la Aeronautical Radio of Thailand Inc. ainsi qu'un autre en Antarctique avec la U.S. firm ARINC Incorporated.

En décembre 2001, à l'occasion du Gala des affaires de l'Outaouais, l'entreprise a obtenu le prix du Canada pour le développement des marchés internationaux en reconnaissance des efforts continus qu'elle a déployés dans sa recherche de marchés étrangers.

ACCÈS AUX MARCHÉS ET PROMOTION DU COMMERCE INTERNATIONAL

L'un des objectifs fondamentaux de la stratégie de création d'emplois et de croissance du gouvernement du Canada consiste à tirer parti de l'accès accru aux marchés. En collaboration avec les autres ordres de gouvernement et le secteur privé, le gouvernement fédéral a mis en place des programmes et des services intégrés de promotion du commerce et de l'investissement pour permettre aux entreprises canadiennes de tirer le meilleur parti possible des débouchés créés sur le marché international par les diverses initiatives bilatérales et multilatérales d'ouverture des marchés.

Équipe Canada inc réunit les ministères et organismes suivants :

- Affaires étrangères et Commerce international Canada
- Affaires indiennes et du Nord Canada
- Agence canadienne de développement international
- Agence de développement économique du Canada pour les régions du Québec
- Agence de promotion économique du Canada atlantique
- Agence des douanes et du revenu du Canada
- Agriculture et Agroalimentaire Canada
- Banque de développement du Canada
- Conseil national de recherches du Canada
- Conseil national des produits agricoles
- Corporation commerciale canadienne
- Développement des ressources humaines Canada
- Diversification de l'économie de l'Ouest Canada
- Environnement Canada
- Exportation et développement Canada
- Industrie Canada
- Patrimoine canadien
- Pêches et Océans Canada
- Ressources naturelles Canada
- Société canadienne d'hypothèques et de logement
- Statistique Canada
- Travaux publics et Services gouvernementaux Canada
- Transports Canada

L'un des instruments déterminants de cette collaboration est Équipe Canada inc, réseau commercial « virtuel » réunissant 23 ministères et organismes fédéraux, dont les programmes et services de promotion du commerce international sont offerts aux entreprises canadiennes, aussi bien au Canada qu'à l'étranger, par l'intermédiaire d'un guichet unique, auquel on peut accéder en visitant le site Web *(www.exportsource.ca)*, en composant le numéro de téléphone (1 888 811-1119), ou en se présentant en personne à l'un ou l'autre des bureaux régionaux des partenaires d'Équipe Canada inc au pays.

La stratégie et les programmes d'Équipe Canada inc ont pour objet d'améliorer la prestation de programmes et de services aux exportateurs canadiens au Canada et d'appuyer les efforts de ceux-ci sur les marchés étrangers. Des Réseaux commerciaux régionaux ont été créés dans chacune des provinces.

Ces réseaux réunissent des représentants du gouvernement fédéral et des gouvernements provinciaux, ainsi que des établissements locaux des secteurs public et privé qui s'occupent de promotion du commerce international. Leur rôle consiste à faire en sorte que les programmes et services d'Équipe Canada inc soient adaptés aux besoins particuliers des exportateurs de tout le Canada et que ses ressources soient utilisées en fonction des priorités respectives des régions.

L'un des objectifs fondamentaux d'Équipe Canada inc consiste à élargir la gamme des produits d'exportation du Canada en accordant une attention particulière aux catégories d'entreprises encore sous-représentées sur les marchés internationaux. C'est ainsi que les petites et moyennes entreprises (PME), en particulier celles qui appartiennent à des Autochtones, à des femmes ou à des jeunes, sont incitées à profiter des programmes et des initiatives du gouvernement.

Les investissements stratégiques internationaux jouent un rôle clé dans l'accroissement de la capacité innovatrice de l'économie canadienne. Néanmoins, la concurrence qui s'exerce pour attirer les investissements stratégiques internationaux s'est intensifiée ces dernières années, en partie comme conséquence de la mondialisation accrue.

La stratégie canadienne de promotion des investissements internationaux a pour objet d'attirer et de retenir les investissements stratégiques internationaux en se concentrant systématiquement sur un groupe donné de branches d'activité des marchés prioritaires et en positionnant mieux le Canada comme lieu de prédilection pour l'investissement. Le Canada est un endroit très attirant pour les investisseurs en raison de son économie productive et dynamique, de l'importance de ses innovations, de sa main-d'œuvre hautement qualifiée, de ses secteurs au fort potentiel de croissance ainsi qu'aux saines relations d'affaires qu'il entretient avec ses partenaires. Le gouvernement du Canada continue d'améliorer le climat d'investissement autant au niveau national qu'au niveau international, en adoptant des lois et des règlements compétitifs, efficaces et équitables à la fois pour les gens d'affaires et les consommateurs. Parmi les mesures prises jusqu'à maintenant, notons : le renforcement de la loi sur la concurrence; la mise en œuvre de politiques pour s'attaquer aux obstacles à l'investissement relativement aux droits de propriété intellectuelle, à la protection conférée par un brevet et à la gestion des risques; l'harmonisation avec d'autres champs de compétence; la promotion des normes canadiennes; et la participation aux accords commerciaux et d'investissements bilatéraux, régionaux et multilatéraux.

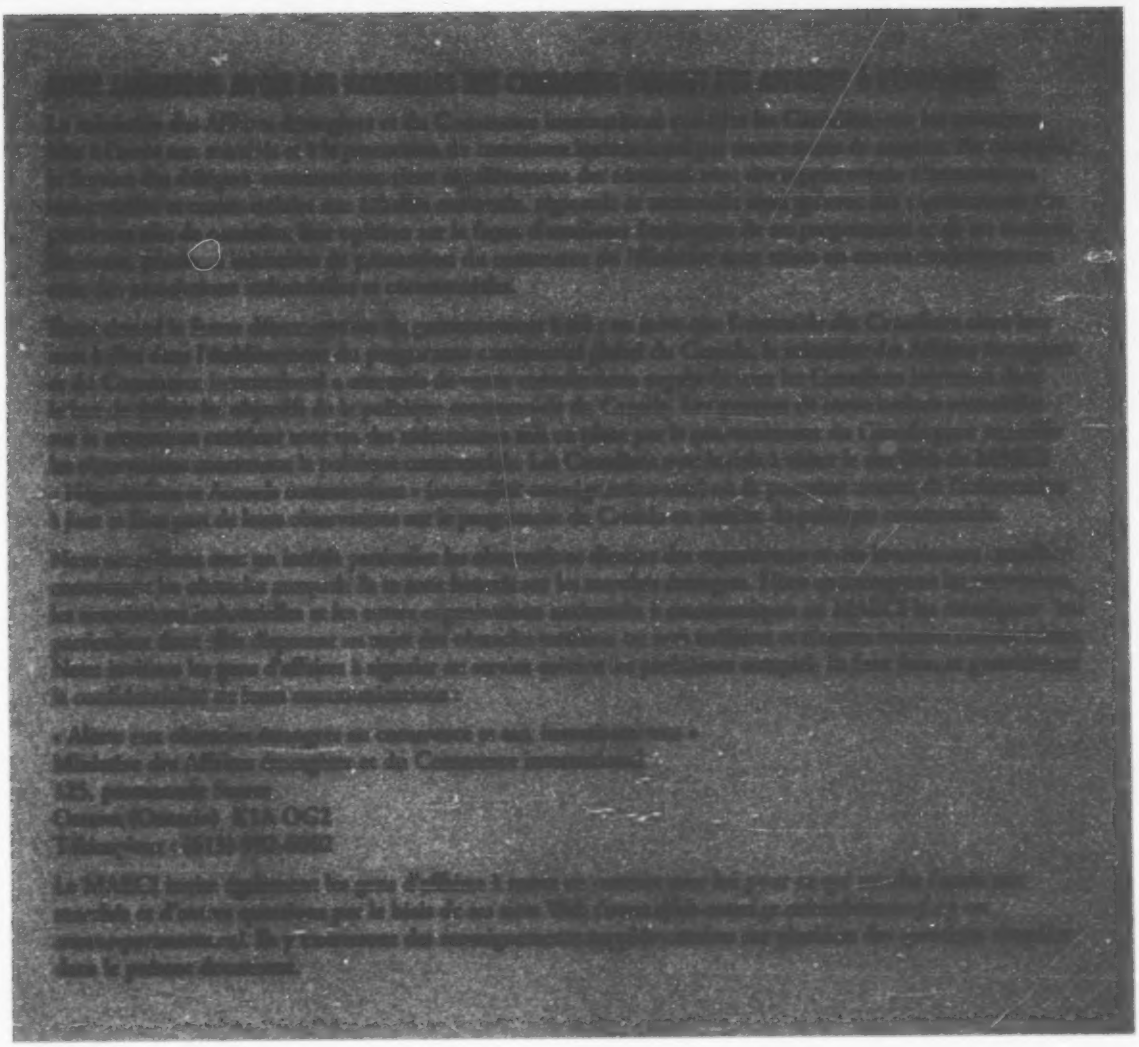
Le Programme de développement des marchés d'exportation (PDME) demeure un important mécanisme d'aide pour les entreprises canadiennes cherchant à tirer parti des débouchés à l'étranger. L'an dernier, 477 entreprises ont obtenu de l'aide dans le cadre de ce programme. Les ventes des entreprises ayant bénéficié du PDME se sont chiffrées à 136 millions de dollars.

Exportation et développement Canada (EDC) continue de répondre aux besoins financiers des petites et moyennes entreprises, lesquelles représentent près de 90 % de sa clientèle. Ces entreprises resteront pour EDC un objectif prioritaire alors qu'elle s'efforce d'accroître sa clientèle. Les deux autres priorités d'EDC consistent à favoriser la diversification des exportations sur les marchés des pays en développement, où les risques sont plus grands, et à former des partenariats avec d'autres intermédiaires financiers du Canada afin d'accroître la capacité nationale d'appui à l'exportation.

La Corporation commerciale canadienne (CCC) a entrepris de restructurer ses activités de manière à les axer davantage sur le commerce, à devenir plus autosuffisante et plus accessible. La Corporation a donc réorganisé ses activités commerciales selon les secteurs et instituera bientôt un régime de rémunération des services qui lui permettra de continuer de dispenser les services sur lesquels ses clients en sont venus à compter. Les petites et moyennes entreprises, qui constituent 80 % de la clientèle de la Corporation, rapportent que le soutien de la CCC les aide à asseoir leur crédibilité et à surmonter les difficultés financières et administratives qu'elles doivent affronter lorsqu'elles essaient de remporter les marchés publics particulièrement complexes et compétitifs à l'échelle mondiale.

Par le biais de son initiative « Une nouvelle façon de vous aider à faire des affaires à l'étranger », le Service des délégués commerciaux du Canada veut devenir une organisation davantage axée sur les résultats et les besoins des usagers. Cette nouvelle façon constitue désormais une politique courante de service à la clientèle destinée à mieux gérer et à mieux définir la charge de travail des agents de commerce à l'étranger. Son but est d'améliorer le service et d'accroître les résultats et la satisfaction des clients. Les améliorations sans cesse apportées à l'initiative de renouvellement du Service des délégués commerciaux mettront l'accent sur l'optimisation des ressources humaines et des outils électroniques à l'étranger ainsi que sur la formation et le perfectionnement des employés à l'étranger. En outre, un système efficace de prestation électronique des services sera mis en place.

Pour répondre aux besoins prioritaires signalés par les clients eux-mêmes, le Service des délégués commerciaux offre maintenant six services de base à partir de plus de 130 missions à l'étranger : perspectives du marché, recherche de contacts clés, renseignements sur les séjours, entretiens personnels, information sur les entreprises locales et dépannage. En



outre, les missions canadiennes font désormais équipe avec des organisateurs canadiens suivant des pratiques exemplaires définies dans l'entente relative aux missions d'affaires élaborée par le Service des délégués commerciaux, laquelle vise à rendre plus fructueuses les missions commerciales. Les services autres que les services de base, comme les services de traduction en langues étrangères et de gestion de la participation à des manifestations commerciales, sont maintenant assurés, contre rétribution, par des tiers recommandés par les missions sur les marchés cibles. On trouvera plus de renseignements sur ces services et sur d'autres services à l'adresse *www.infoexport.gc.ca*

Pour renforcer son obligation de rendre compte envers les contribuables, le Service des délégués commerciaux accueille toujours avec intérêt les réactions, observations ou suggestions de ses usagers, qui peuvent les transmettre par téléphone au numéro sans frais spécialement réservé à cette fin : 1 888 306-9991.

NOUS AIMERIONS AVOIR DES NOUVELLES DES CANADIENS FAISANT DES AFFAIRES À L'ÉTRANGER

Le ministère des Affaires étrangères et du Commerce international consulte les Canadiens sur les questions liées à l'accès aux marchés et à la promotion du commerce international par toutes sortes de moyens. Par exemple, le Service des délégués commerciaux tient régulièrement des réunions avec des représentants d'associations industrielles et commerciales aux échelles nationale, régionale et sectorielle ainsi qu'avec des représentants des provinces afin de connaître leur opinion sur la façon d'améliorer l'exécution de ses programmes et de ses services. En outre, plusieurs initiatives de promotion du commerce du Ministère sont mises en œuvre conjointement avec des associations industrielles et commerciales.

Étant donné la ferme détermination du gouvernement à faire en sorte que l'ensemble des Canadiens aient leur mot à dire dans l'établissement du programme commercial global du Canada, le ministère des Affaires étrangères et du Commerce international a entrepris de vastes consultations auprès de tous les Canadiens intéressés dans le but de définir les objectifs de la politique commerciale du Canada. Les groupes de consultations sectorielles sur le commerce extérieur sont un des mécanismes mis en place par le gouvernement du Canada pour recueillir les observations concernant la politique commerciale. Les Canadiens sont invités à visiter le site Web du MAECI « Négociations et Accords commerciaux » (*www.dfait-maeci.gc.ca/tna-nac/*) où ils pourront trouver de l'information à jour et faire part de leurs observations sur le programme du Canada en matière de politique commerciale.

Nous accueillons avec un intérêt particulier les observations directes des exportateurs et des investisseurs canadiens concernant les obstacles auxquels ils se sont heurtés sur les marchés étrangers. Nous encourageons les entreprises, les associations industrielles et les autres organisations intéressées à communiquer au MAECI les renseignements particuliers dont elles disposent au sujet des obstacles tarifaires ou non tarifaires et d'autres irritants commerciaux. Nous invitons les gens d'affaires à signaler au service suivant les problèmes auxquels ils font face, et garantissons la confidentialité de leurs communications :

« Alerte aux obstacles étrangers au commerce et aux investissements »
Ministère des Affaires étrangères et du Commerce international
125, promenade Sussex
Ottawa (Ontario) K1A OG2
Télécopieur : (613) 992-6002

Le MAECI invite également les gens d'affaires à rester en contact avec lui pour ce qui touche l'accès aux marchés et d'autres questions par le biais de ses sites Web *(www.dfait-maeci.gc.ca/trade/menu-f.asp* ou *www.exportsource.ca)*. Ils y trouveront des renseignements supplémentaires sur plusieurs des questions abordées dans le présent document.

outre, les missions canadiennes font désormais équipe avec des organisateurs canadiens suivant des pratiques exemplaires définies dans l'entente relative aux missions d'affaires élaborée par le Service des délégués commerciaux, laquelle vise à rendre plus fructueuses les missions commerciales. Les services autres que les services de base, comme les services de traduction en langues étrangères et de gestion de la participation à des manifestations commerciales, sont maintenant assurés, contre rétribution, par des tiers recommandés par les missions sur les marchés cibles. On trouvera plus de renseignements sur ces services et sur d'autres services à l'adresse *www.infoexport.gc.ca*

Pour renforcer son obligation de rendre compte envers les contribuables, le Service des délégués commerciaux accueille toujours avec intérêt les réactions, observations ou suggestions de ses usagers, qui peuvent les transmettre par téléphone au numéro sans frais spécialement réservé à cette fin : 1 888 306-9991.

2 *Pour une amélioration des règles internationales — l'organisation mondiale du commerce*

La Quatrième Conférence ministérielle de l'OMC, qui s'est tenue à Doha, au Qatar, en novembre 2001, a été particulièrement profitable au système commercial multilatéral. Les ministres du Commerce de 142 pays y ont convenu de lancer un nouveau cycle de négociations commerciales multilatérales et y ont approuvé le protocole d'accession de la Chine et du Taipei chinois à l'OMC. À une époque de ralentissement économique mondial, la volonté des membres de libéraliser davantage le commerce en s'engageant dans de nouvelles négociations témoignent éloquemment, aux yeux des consommateurs et entrepreneurs du monde entier, de toute la confiance qu'ils portent dans le système de l'OMC. Le nouveau cycle profitera à tous les membres et aura des retombées concrètes dans les pays en développement en favorisant la diminution de la pauvreté, le développement ainsi que le progrès social et économique à long terme sur toute la planète.

C'est en partie grâce à des consultations intensives ainsi qu'à une transparence accrue, aussi bien dans la période précédant la Conférence ministérielle qu'à Doha même, que la Conférence a été un succès. Le Canada a participé activement au processus préparatoire en contribuant à réduire les divergences entres membres de la Quadrilatérale (que composent les États-Unis, l'Union européenne, le Japon et le Canada) et entre pays développés et en développement. Il a également joué un rôle déterminant dans l'issue de la Conférence, aidé par le fait que le ministre Pettigrew a été nommé un des sept « Amis du président » qui guident les discussions sur des aspects donnés du texte de la Déclaration ministérielle. Le ministre Pettigrew a présidé le groupe consultatif chargé des « Questions de Singapour », qui se rapportent à l'investissement, à la politique de la concurrence, à la transparence des marchés publics et à la facilitation des échanges.

Introduction

Le commerce est le moteur de l'économie canadienne. Notre prospérité actuelle et future repose sur l'ouverture des marchés mondiaux, la stabilité et la transparence de l'environnement commercial et l'existence de mécanismes de règlement des différends fondés sur le droit plutôt que sur la puissance politique ou économique. Le fait d'appartenir à l'Organisation mondiale du commerce (OMC) aide le Canada à atteindre ces objectifs. Le système des accords de l'OMC est la pierre angulaire du système commercial multilatéral. C'est aussi sur lui que prennent appui la politique commerciale canadienne et les relations commerciales que le Canada entretient avec l'Union européenne, le Japon, d'autres pays industrialisés et une foule de marchés émergents de par le monde. Il régit également la majeure partie de nos échanges avec les États-Unis. L'OMC est également un organe de négociation des accords commerciaux, une instance qui veille à la mise en œuvre des obligations et des engagements contractés en vertu des divers accords, qui examine les politiques et pratiques commerciales des membres et un mécanisme de règlement des différends entourant l'interprétation des règles.

Perspectives d'avenir : le nouveau cycle de négociations commerciales multilatérales

Le nouveau cycle de négociations commerciales élargies profitera aux Canadiens par le biais de la libéralisation accrue des échanges et l'amélioration des règles commerciales. Les nouvelles négociations créeront de nouveaux débouchés pour les exportateurs canadiens de produits et services en élargissant leur accès aux marchés internationaux et en contribuant à bâtir un système solide fondé sur des règles ainsi qu'en clarifiant et en améliorant les règles du commerce multilatéral. Les négociations serviront également les grands objectifs canadiens en matière de politique étrangère, et en particulier nos objectifs de développement durable. Le gouvernement veillera à préserver la capacité du Canada à maintenir et à élaborer des règles dans des secteurs tels la santé, l'éducation publique et les services sociaux, ainsi qu'à sauvegarder son droit de promouvoir et de conserver sa diversité culturelle.

Comme conséquence du lancement du cycle de négociations de l'OMC à Doha, les négociations suivies sur l'agriculture et les services verront se greffer des négociations sur l'accès aux marchés des produits non agricoles (y compris le poisson et les produits du poisson ainsi que les produits industriels), sur les disciplines dans les domaines des subventions et mesures compensatoires et antidumping, sur le règlement des différends à l'OMC et sur certains aspects du commerce et de l'environnement. À cet égard, on cherchera à clarifier le lien entre les règles de l'OMC et les obligations commerciales prévues dans les accords environnementaux multilatéraux (AEM). Les négociations sur l'agriculture visent des objectifs ambitieux : élargir considérablement l'accès aux marchés agricoles, réduire considérablement les mesures de soutien interne qui ont un effet de distorsion sur le commerce, et réduire, en vue de les éliminer progressivement, toutes les formes de subventions à l'exportation. Des calendriers réalistes pour les phases de la demande et de l'offre dans le cadre des négociations sur les services ont maintenant été fixés. On entreprendra en outre des programmes de travail portant de façon particulière sur les « Questions de Singapour », et ce, dans l'optique d'ouvrir effectivement les négociations à l'occasion de la Cinquième Conférence ministérielle, qui se tiendra en 2003. Le nouveau cycle devrait aboutir d'ici le 1er janvier 2005. Les ministres ont également convenu de la nécessité d'améliorer la transparence des activités de l'OMC et d'accroître la cohérence entre les processus d'élaboration des décisions économiques internationales ainsi que de l'importance des travaux de l'Organisation mondiale du travail sur les dimensions sociales de la mondialisation.

À Doha, une déclaration distincte a été publiée sur les aspects des droits de propriété intellectuelle qui touchent au commerce (ADPIC) ainsi que sur la santé publique. Cette déclaration tient compte des préoccupations des pays en développement quant à leur accès aux médicaments et préserve en même temps l'intégrité du régime international de protection des brevets pharmaceutiques et reconnaît le rôle de la recherche et du développement dans la découverte de médicaments meilleurs. Les ministres ont également rendu publique une décision distincte sur des questions de mise en œuvre, qui a permis d'apaiser bon nombre des craintes des pays en développement relativement à leur capacité de mettre en œuvre les accords découlant du Cycle d'Uruguay. Les autres problèmes de mise en œuvre seront examinés dans le cadre des négociations pertinentes et de programmes de travail prescrits.

Le nouveau cycle, appelé Programme de Doha pour le développement, se déroulera notamment sous le thème du développement afin de tenir compte des préoccupations des pays en développement. La grande majorité des membres conviennent d'appuyer ces pays dans leurs efforts pour s'intégrer davantage au système commercial international. Dans la Déclaration ministérielle, les membres s'engagent à fournir aux pays en développement une assistance technique pour les aider à renforcer leurs capacités de négocier et de mettre en œuvre leurs obligations envers l'OMC, et de tirer parti de nouveaux débouchés commerciaux. Le Canada préconise une approche globale au commerce et au développement qui vise entre autres choses à renforcer la capacité des pays à commercer, les pays les moins avancés en particulier, tout en améliorant leur accès aux marchés. Le Canada préconise l'intégration des marchés et la priorisation des projets liés au commerce dans les plans nationaux de développement, ce qui devrait permettre d'affecter les ressources disponibles le plus efficacement possible.

En février 2002, les membres ont convenu d'une structure de négociation, de la nomination d'office du directeur général de l'OMC comme président du Comité de négociation, de la présidence des groupes de négociation, et de principes directeurs pour le processus de négociation. L'ambassadeur du Canada auprès de l'OMC, M. Sergio Marchi, a été élu président du Conseil général qui supervise les activités de toutes les composantes de l'OMC, y compris le processus de négociation.

Dans l'exécution de sa politique commerciale, le gouvernement du Canada poursuivra la prestation d'un vaste programme de sensibilisation et de consultation des provinces et des territoires, des milieux d'affaires, des organisations non gouvernementales (ONG), d'autres groupes d'intérêts et de la population en général. Il continuera de diffuser dans le site Web consacré à sa politique commerciale *(www.dfait-maeci.gc.ca/tna-nac)* de l'information sur des questions liées à la politique commerciale et d'inviter la population à lui faire part de ses observations sur les priorités et objectifs des négociations.

Le Canada demeure résolu à appliquer une stratégie favorisant la conclusion d'accords de libre-échange régionaux et bilatéraux, qui complètent le système commercial multilatéral. De tels accords stratégiques peuvent à la fois contribuer à l'élaboration de règles et de normes communes qui régiront le commerce international et dynamiseront et généraliseront le mouvement de libéralisation des échanges à l'échelle mondiale. Comme de plus en plus de pays cherchent à conclure de tels arrangements régionaux et bilatéraux, il incombe à toutes les parties de veiller à ce que ces accords soient entièrement compatibles avec les principes de l'OMC et conformes à leur esprit.

Améliorer l'accès aux marchés des produits

Produits non agricoles

À la Conférence de l'OMC de novembre 2001, les ministres ont convenu d'incorporer aux prochaines négociations l'objectif de réduire ou d'éliminer les barrières tarifaires, et donc de réduire ou d'éliminer les crêtes tarifaires, les droits élevés, la progressivité des droits de douane ainsi que les obstacles non tarifaires. Même si les dernières négociations commerciales multilatérales ont donné lieu à une libéralisation tarifaire considérable, l'un des principaux objectifs du Canada consistera à attirer l'attention sur d'importantes barrières tarifaires qui subsistent sur de nombreux marchés et dans bien des secteurs d'exportation. À titre d'exemple, voici certaines moyennes de taux tarifaires consolidés NPF établis après le Cycle d'Uruguay pour les produits non agricoles : Inde : 59 %, Turquie : 41 %, Indonésie : 39 %, Colombie : 36 %, Venezuela : 34 %, Roumanie : 34 %, Argentine : 31 %, Brésil : 30 %, Thaïlande : 28 %, Philippines : 25 %. (Pour les membres de la Quadrilatérale, les données correspondantes sont : Canada : 5,3 %, UE : 4,1 %, Japon : 3,6 %, États-Unis : 3,8 %.)

Les « produits non agricoles » comprennent tout l'ensemble des produits industriels, dont les produits de la pêche et de la forêt. Le Canada estime que les négociations sur l'accès aux marchés portant sur les droits de douane applicables aux produits industriels devraient être exhaustives de manière à donner l'occasion d'améliorer l'accès aux marchés sur tous les fronts possibles. À cet égard, les principaux objectifs que le Canada cherchera à atteindre seront : (1) réduire et consolider les niveaux tarifaires effectivement appliqués; (2) réduire les taux consolidés élevés et les consolider à nouveau à des taux inférieurs; (3) élargir la portée des consolidations tarifaires des membres de l'OMC; (4) éliminer les tarifs vexateurs (c'est-à-dire les droits de moins de 2 %); et (5) maximiser l'usage des taux de droits *ad valorem* (c'est-à-dire en pourcentage de la valeur).

Ces négociations devraient tenir compte des intérêts de tous les membres de l'OMC. Quant aux « modalités » qui devront être fixées pour les négociations, les réductions tarifaires pourraient être mises en œuvre de diverses façons, notamment au moyen d'accords sectoriels, des demandes et des offres, et de réductions dictées par une formule (une réduction globale du pourcentage, dans le cadre de laquelle d'autres niveaux de réductions pourraient être convenus pour des produits donnés).

Au nombre des produits dont l'exportation revêt un intérêt primordial pour le Canada figurent les métaux non ferreux, les produits chimiques, les engrais, les produits de la forêt, les produits de la pêche et les produits de protection de l'environnement. En outre, le Canada est favorable à la mise en œuvre du deuxième volet de l'expansion du commerce des produits électroniques dans le cadre de l'Accord sur les technologies de l'information (« ATI II »), et à la participation accrue aux autres accords sectoriels existants, surtout par les pays nouvellement industrialisés.

En ce qui concerne les mesures non tarifaires (MNT), les objectifs du Canada consisteront à déployer davantage d'efforts pour réduire ou supprimer les MNT qui faussent les échanges et à décourager et à empêcher la mise en œuvre de nouvelles mesures semblables. Ces objectifs pourraient être réalisés en précisant et en améliorant les règles en vigueur, en établissant de nouvelles disciplines ou encore en négociant des mesures particulières au cas par cas. Notre objectif premier serait d'établir ou d'améliorer des règles et des disciplines qui restreignent les obstacles indus et qui complémentent le programme de facilitation du commerce, tout en permettant aux gouvernements de prendre les mesures légitimes à l'appui d'objectifs valables (protéger la vie et la santé humaine, animale et végétale) de la manière qui exercera le moins de restrictions sur le commerce.

Produits agricoles

Que les agriculteurs et les producteurs canadiens produisent principalement pour l'exportation ou pour les marchés nationaux, leurs décisions relatives à la production et à l'investissement sont fortement influencées par le contexte international. Des règles claires et prévisibles à l'échelle internationale aident à réduire les risques pour les producteurs canadiens. La croissance future du secteur de l'agriculture au Canada dépend de la recherche de nouveaux marchés d'exportation, davantage diversifiés, non seulement pour les exportations traditionnelles de marchandises en vrac, mais aussi pour les produits transformés à valeur ajoutée, pour lesquels la demande augmente plus rapidement. Il sera essentiel d'accroître le volume et la valeur des exportations si l'on veut assurer la croissance dans ce secteur, puisque le marché canadien est limité en raison d'une population stable et de la maturité du marché.

L'Accord sur l'agriculture de l'Organisation mondiale du commerce (OMC) est l'un des importants aboutissements des négociations multilatérales du Cycle d'Uruguay. Il établit un cadre pour l'objectif à long terme, qui est de mettre en place, pour le secteur de l'agriculture, un système commercial équitable et axé sur les marchés au moyen de réductions progressives substantielles pour ce qui est du soutien et de la protection. Le cycle d'Uruguay a permis de renforcer les règles régissant le commerce des produits agricoles, si bien

que les calendriers de chaque membre de l'OMC tient compte des engagements particuliers ayant force exécutoire concernant l'accès aux marchés, le soutien interne et la concurrence à l'exportation. Le Canada s'efforce d'assurer la mise en œuvre intégrale des engagements négociés à l'occasion du Cycle d'Uruguay en participant aux travaux de surveillance du Comité de l'agriculture de l'OMC. Ces travaux se poursuivront pendant toute l'année 2002.

Cependant, il reste encore beaucoup à faire. Lors des négociations tenues sur l'Accord de l'agriculture dans le cadre du Cycle d'Uruguay, les membres de l'OMC ont convenu d'ouvrir de nouvelles négociations multilatérales dès le début de 2000. La position initiale adoptée par le Canada pour ces négociations sur l'agriculture a été annoncée au mois d'août 1999 par les honorables Pierre Pettigrew, ministre du Commerce international, et Lyle Vanclief, ministre de l'Agriculture et de l'Agroalimentaire. En voici les points saillants :

- éliminer toutes les subventions à l'exportation aussi rapidement que possible;
- réduire au maximum ou éliminer le soutien interne qui fausse les échanges ou la production;
- apporter de réelles et substantielles améliorations à l'accès aux marchés pour tous les produits agricoles et alimentaires;
- obtenir de nouvelles disciplines sur les taxes et les restrictions à l'exportation.

Les principaux thèmes qui sous-tendent la position de négociation du Canada sont : uniformiser les règles du jeu; élargir l'accès aux marchés pour les produits à valeur ajoutée; élaborer des règles commerciales claires et exécutoires qui s'appliquent de façon identique à tous les pays; et maintenir la capacité du Canada de prendre des décisions à l'égard de la production et de la commercialisation des produits canadiens. Cette position est le résultat de vastes consultations avec les provinces et les intervenants du secteur de l'agriculture et de l'agroalimentaire.

Ces négociations se déroulent actuellement à Genève dans le cadre de séances extraordinaires du Comité de l'agriculture. Le programme des travaux pour la première étape des négociations prévoyait la présentation de propositions sur les objectifs de négociation des membres, et le Canada a veillé à ce que les propositions présentées au cours de la première étape renferment tous les éléments de sa position initiale de négociation. Dans cette première étape, 125 des 142 membres d'alors ont proposé des idées. La deuxième étape, qui s'est terminée à la fin de février 2002, comportait une étude approfondie de toutes les questions et des possibilités de réforme décrites par les membres dans les propositions qu'ils avaient présentées à la première étape. Au cours de cette deuxième étape, le Canada a exposé dans le détail les moyens qu'il entendait mettre en œuvre pour atteindre ses objectifs. Les négociations sur l'agriculture se poursuivent dans le contexte de négociations multilatérales élargies, ainsi qu'il en a été convenu à leur ouverture lors de la Quatrième Conférence ministérielle de l'OMC, qui s'est tenue en novembre 2001 à Doha, au Qatar.

La Déclaration de Doha prévoit un ambitieux programme de négociations sur l'agriculture. Les ministres se sont prononcés pour la tenue de consultations exhaustives en vue d'opérer une réforme profonde qui permettra d'élargir considérablement l'accès aux marchés, de réduire, en vue de les éliminer progressivement, toutes les formes de subventions à l'exportation, et de réduire considérablement les mesures de soutien interne qui faussent les échanges. Ce programme satisfait aux priorités du Canada, et la Déclaration de Doha nous donnera la latitude nécessaire pour poursuivre nos objectifs de négociation pour l'agriculture et améliorer les chances d'obtenir des résultats substantiels et significatifs.

Le Comité sur l'agriculture tient actuellement des séances spéciales au cours desquelles les négociations se poursuivent; le comité doit ensuite faire son rapport au Comité des négociations commerciales. Le plan de travail prévoit l'élaboration de « modalités » (c.-à-d. l'ébauche du cadre des règles et des engagements futurs) d'ici mars 2003. Notons les autres importantes dates suivantes : d'ici la Cinquième Conférence ministérielle, en 2003 — présentation des offres (projets d'engagements); et le 1er janvier 2005 — clôture des négociations sur l'agriculture au moment de la conclusion du programme de négociations global convenu à Doha.

Accord de l'OMC sur les technologies de l'information (ATI)

Conformément à l'Accord sur les technologies de l'information (ATI) de l'OMC, signé en décembre 1996, les parties devaient supprimer les droits de douane et autres impositions sur toutes sortes de produits des technologies de l'information (TI) avant l'an 2000. Le Canada et les 57 autres pays qui ont adhéré à l'ATI sont à l'origine de plus de 93 % des échanges mondiaux dans ce secteur. Bien entendu, nous invitons les pays qui accèdent à l'OMC à signer l'ATI, ce que bon nombre de pays ont déjà fait, dont l'Estonie, la Jordanie, la Lettonie et maintenant la Chine. Nous continuerons de déployer des efforts de manière à allonger la liste des participants, plus particulièrement en Amérique latine, étant donné que l'Argentine, le Brésil, le Chili et d'autres pays d'Amérique du Sud n'ont pas encore signé l'Accord.

L'ATI prescrit la poursuite des efforts en vue d'augmenter le nombre des produits visés, processus désigné « ATI II ». Suivant cette stipulation, une liste d'éventuels produits additionnels, dressée à partir des propositions des membres,

a été soumise à un examen, mais on n'a pas pu s'entendre encore pour l'adopter. La liste proposée comprend toutes sortes de produits, dont le matériel et l'outillage de fabrication de cartes de circuits imprimés, certains radars et aides à la navigation de même que certains intrants de produits des TI, comme les tableaux de distribution. Le Canada appuie activement cette initiative et continuera à travailler en vue de la formation d'un consensus sur l'augmentation du nombre des produits visés. L'ouverture d'un nouveau cycle de négociations élargies de l'OMC pourrait bien donner la latitude nécessaire à raviver l'« ATI II ».

En plus d'établir un régime d'admission en franchise, l'Accord sur les technologies de l'information prévoit l'examen des mesures non tarifaires (MNT) nuisant à l'importation des produits des TI. Le Comité de l'ATI a convenu, en novembre 2000, d'adopter un programme de travail en vue du recensement et de l'examen des mesures non tarifaires « à effets indus de distorsion du commerce ». Dans ce contexte, les signataires de l'ATI ont présenté un certain nombre de documents d'orientation faisant état des aspects problématiques. Ces documents pourraient donner lieu à d'autres consultations et orienter de futurs travaux de libéralisation. Le Canada a déjà contribué à cet exercice en présentant les deux documents suivants : « Régimes de licences d'importation pour les produits des technologies de l'information » et « Évaluation de la conformité des produits et des composants des technologies de l'information en ce qui concerne la compatibilité électromagnétique ». Nous continuerons de militer en faveur de l'analyse de ces questions et de collaborer avec les signataires de l'ATI dans l'examen des points soulevés dans d'autres documents de travail qui ont été présentés, tels que les normes et les règlements techniques, plus particulièrement en ce qui concerne l'évaluation de la conformité et les méthodes de tests, les règles d'origine, les formalités douanières et les marchés publics.

Obstacles techniques au commerce

L'objectif du Canada est ici de faire en sorte que les normes et les mesures réglementaires relatives aux marchandises qui existent dans les autres pays membres de l'OMC servent à la réalisation d'objectifs légitimes et n'établissent pas de discrimination injustifiée à l'égard des produits canadiens. Ces mesures comprennent les règlements techniques obligatoires, les normes facultatives et les procédures d'évaluation de la conformité des produits à des règlements ou à des normes donnés, qui déterminent si un produit est conforme aux prescriptions d'un règlement ou d'une norme.

L'Accord de l'OMC sur les obstacles techniques au commerce (OTC) définit les obligations et les droits internationaux des membres pour ce qui est de l'élaboration et de l'application des mesures de normalisation qui influent sur le commerce. Cet accord est fondé sur le principe suivant lequel les membres ont le droit d'adopter et de mettre à exécution des règlements techniques (d'application obligatoire) à condition qu'ils ne soient pas plus restrictifs pour le commerce qu'il n'est nécessaire pour atteindre des objectifs légitimes. Les mesures visées par l'Accord OTC sont assujetties aux droits et aux obligations des membres de l'OMC, y compris aux dispositions relatives au règlement des différends.

Le Canada encourage l'adoption et la mise en œuvre générales de l'Accord OTC, ainsi que du Code de pratique qui lui est annexé et qui s'applique aux normes facultatives. Le Canada participe aussi aux travaux de nombreux organismes internationaux à vocation normative, notamment l'Organisation internationale de normalisation (ISO). Il a été l'un des premiers pays à mettre en place l'infrastructure nécessaire pour que ses entreprises adoptent les normes relatives aux systèmes de gestion de l'environnement (ISO 14000), favorisant ainsi nos exportations en aidant les exportateurs à satisfaire aux exigences de nos clients étrangers.

Le rôle de la précaution en matière de réglementation et ses conséquences pour le commerce revêtent une grande importance dans de nombreux domaines intéressant le Canada. Le principe de la précaution fondée sur la science sert d'assise à tout le système de réglementation canadien et est particulièrement invoqué pour protéger la santé publique et défendre les intérêts sociaux, économiques et environnementaux de nos citoyens, ainsi que pour préserver la réputation internationale du Canada à titre de fournisseur de produits et services sûrs et de qualité supérieure. Cependant, l'expression « approche de précaution » (ou « principe de précaution ») qui a surgi ces dernières années peut être interprétée de façons différentes, et ce, aussi bien à l'échelle nationale qu'internationale, selon le contexte; c'est pourquoi l'expression suscite abus et malentendus. Elle a déjà été invoquée pour tenter de justifier des mesures faussant les échanges, par exemple dans le différend sur les hormones bovines qui nous oppose à l'Union européenne, et de façons qui sapent le critère de scientificité dans la réglementation.

Le Canada soutient que l'approche de précaution doit être fondée sur les paramètres de l'évaluation et de la gestion scientifiques des risques, et qu'elle ne devrait pas être invoquée abusivement ou pour justifier des décisions arbitraires. En outre, au Canada, les avis juridiques indiquent que nous ne considérons pas l'approche de précaution comme une règle du droit coutumier international. Aussi le gouvernement s'efforce-t-il de susciter au Canada une concordance de vues sur l'application de l'approche de précaution, aussi bien sur son territoire qu'à l'échelle internationale, et de faire en sorte que ses partenaires commerciaux respectent ses droits en matière de commerce

F3

international, dont ceux qui sont définis dans les accords de l'OMC. À cet égard, le gouvernement du Canada tient des consultations auprès des Canadiens sur « une perspective canadienne sur l'approche et le principe de précaution ». Le document est accessible dans le site Web du Ministère *(www.dfait-maeci.gc.ca)*. Nous nous attendons à ce que les discussions sur la question se prolongeront pendant un certain temps, aussi bien à l'échelle nationale que dans diverses tribunes internationales.

Au titre de l'Accord OTC de l'OMC, le Canada continuera de faire pression pour obtenir l'élimination des obstacles au commerce inutiles ou injustifiables, qu'ils soient basés sur des règlements, des normes ou des évaluations de conformité, de manière à maintenir ou à élargir l'accès aux marchés et à réduire les coûts pour les producteurs et les exportateurs. Plus particulièrement, le Canada est préoccupé par les propositions présentées par d'autres pays préconisant l'établissement d'obstacles inutiles ou injustifiables au commerce des produits dérivés de la biotechnologie ainsi que la mention obligatoire sur l'étiquette des procédés et des méthodes de production qui n'ont rien à voir avec les particularités du produit.

Nous nous efforcerons aussi d'accroître la transparence, de faire progresser la réforme et les saines pratiques en matière de réglementation chez les membres de l'OMC, d'uniformiser ou d'harmoniser les normes dans les instances internationales et de concert avec nos partenaires commerciaux et, le cas échéant, de négocier des accords de reconnaissance mutuelle (ARM) en matière d'évaluation de la conformité. Notons à ce propos que le Canada a élaboré relativement aux ARM une politique d'examen des propositions au cas par cas qui prévoit la consultation approfondie des représentants fédéraux et provinciaux des organismes de réglementation et du commerce ainsi que des parties intéressées du secteur privé.

Le Canada participe activement aux travaux réguliers du Comité des obstacles techniques au commerce de l'OMC et continuera de prêter son concours à la mise en œuvre des diverses obligations stipulées par l'Accord, ce qui réduira les obstacles techniques au commerce chez nos partenaires commerciaux et facilitera l'exportation des produits canadiens. Dans cette optique, nous souhaitons stimuler le débat multilatéral sur des questions d'intérêt particulier pour les producteurs, les exportateurs et les pouvoirs publics canadiens telles que les saines pratiques de réglementation, l'étiquetage, les procédures d'évaluation de la conformité et l'assistance technique aux pays en développement. Le Canada prévoit que les questions entourant la capacité des pays en développement et l'assistance technique favorisant l'adaptation aux marchés en vue de la mise en œuvre de l'Accord OTC ainsi que les questions liées à l'étiquetage recevront une attention particulière au cours de la prochaine année étant donné l'importance particulière accordée à ces questions dans la Déclaration de Doha.

Mesures sanitaires et phytosanitaires

L'Accord de l'OMC sur l'application des mesures sanitaires et phytosanitaires (Accord SPS) est en vigueur depuis 1995, et ce mécanisme demeure raisonnablement efficace. Aux termes de l'Accord, les mesures SPS doivent prendre appui sur des principes et des preuves scientifiques; elles ne doivent être appliquées que dans les limites du nécessaire et ne doivent pas constituer un moyen de discrimination inéquitable entre les pays ou un obstacle déguisé aux échanges commerciaux.

L'Accord a présidé à la création du Comité des mesures sanitaires et phytosanitaires (Comité SPS), lequel est chargé de surveiller la mise en place et la mise en œuvre de l'Accord. Le Comité se réunit généralement trois fois par an, et le Canada continue de prendre une part active à ses travaux.

Au cours de la dernière année, le Comité SPS a continué de s'intéresser de près aux difficultés de mise en œuvre des pays en développement et s'est plus particulièrement attaché à leurs préoccupations d'équivalence, de transparence et d'assistance technique.

De plus en plus, les membres de l'OMC se servent du Comité comme d'une tribune pour discuter d'enjeux bilatéraux. En 2001, les membres de l'OMC ont soulevé plus de questions à caractère bilatéral que jamais auparavant. Le Canada y a quant à lui fait des représentations sur le règlement proposé par l'Union européenne relativement aux organismes génétiquement modifiés (OGM), sur les mesures prises par l'Union européenne à l'égard des exportations canadiennes de produits animaux, sur les restrictions appliquées par la Hongrie à la viande du Canada ainsi que sur l'interdiction émise par l'Inde frappant les importations canadiennes de semence bovine.

La position prise par le Canada en vue de la Conférence ministérielle de l'OMC qui s'est tenue à Doha en novembre 2001, consistait à éviter de rouvrir les négociations sur l'Accord SPS, car nous craignions que le fait de rouvrir les négociations n'en affaiblisse les fondements scientifiques. Nous considérons que les disciplines adoptées sont claires, suffisantes et équilibrées. Notre priorité consiste à concentrer les efforts pour améliorer la mise en œuvre de l'Accord actuel dans le cadre du programme de travail permanent du Comité SPS. Il a été convenu à Doha que cet Accord ne serait pas rouvert durant le prochain cycle des négociations de l'OMC.

Biotechnologie et étiquetage OGM

Un certain nombre de pays ont récemment mis en œuvre des règles obligatoires d'étiquetage pour les produits agricoles transformés ou contenant des organismes génétiquement modifiés (OGM). Le recours à l'étiquetage pour indiquer les préoccupations en matière de santé et de sécurité est certes un objectif légitime, et le Canada appuie les mesures d'étiquetage visant à offrir aux consommateurs ce genre de renseignements importants. Cependant, le Canada se dit préoccupé devant la tendance à la hausse de l'imposition de l'étiquetage obligatoire alors que d'autres méthodes tout aussi efficaces pourraient être adoptées. Le recours à l'étiquetage obligatoire pour indiquer le processus et la méthode de fabrication (lorsque cela ne touche pas les caractéristiques d'un produit) pourrait être utilisé comme mesure de discrimination contre les « produits similaires » et représenter un obstacle technique au commerce.

Il est important de souligner que la question de l'étiquetage obligatoire de la méthode de production ne se limite pas aux aliments dérivés de la biotechnologie. L'étiquetage obligatoire de la méthode de production pourrait avoir de sérieuses répercussions sur d'autres industries canadiennes, y compris l'industrie manufacturière, les mines, la foresterie et les pêches. L'industrie, les producteurs et les consommateurs canadiens ont reconnu la nécessité d'offrir également davantage d'information aux consommateurs. Par l'intermédiaire de l'Office des normes générales du Canada, ces groupes élaborent actuellement une normes volontaire qui offrirait un cadre pour l'étiquetage volontaire des aliments obtenus avec ou sans l'aide de la biotechnologie. Le Canada défend cette approche depuis quelque temps auprès de ses partenaires commerciaux, tels l'Union européenne, la Chine, Hong Kong, la Corée et l'Australie, et il continuera de le faire. Outre cette démarche, le Canada continuera de faire en sorte que les exigences en matière d'étiquetage soient des exigences pratiques et qu'elles n'engendrent pas d'obstacles inutiles au commerce.

Recours commerciaux

Le Canada s'est réjoui de la décision prise à la Conférence ministérielle de Doha à l'effet d'engager des négociations sur les subventions et les mesures compensatoires et antidumping dans le cadre du nouveau cycle de négociations commerciales multilatérales. Tout au long des préparatifs de Doha, le Canada a considéré comme prioritaires l'établissement de disciplines précises ainsi que l'accroissement de la transparence et de la clarté dans l'utilisation des recours commerciaux par ses partenaires commerciaux. C'est sur cette base qu'il a d'ailleurs appuyé l'ouverture de nouvelles négociations multilatérales dans ces domaines.

L'importance de ces objectifs se confirme dans un contexte où des États qui n'utilisaient pas auparavant les recours commerciaux entreprennent d'ouvrir et de conduire des enquêtes, plus spécialement en ce qui a trait aux mesures antidumping.

Pour ce qui est des subventions, les négociations permettront de limiter l'usage que font les gouvernements de subventions qui faussent les échanges et d'améliorer les règles qui autorisent l'adoption de mesures pour contrer ces pratiques. C'est dans cette optique que les ministres ont fait mention dans la Déclaration des subventions dans le secteur des pêches, vu l'importance que revêt ce secteur pour plusieurs pays en développement. Le Canada voudrait qu'il soit discuté des subventions qui contribuent a la surcapacité et à la surpêche. Les secteurs de l'aéronautique, de la construction de navires et de la sidérurgie sont d'autres intérêts que le Canada voudra défendre au moment des négociations.

Le Canada continue de suivre de près les enquêtes concernant les exportations canadiennes et d'aider les entreprises canadiennes visées, d'analyser les changements apportés aux lois et aux pratiques de recours commerciaux de ses partenaires les plus importants, et de présenter des observations au besoin dans certaines enquêtes particulières. À cet égard, le gouvernement canadien est intervenu dans une enquête américaine sur les droits antidumping touchant les moules, les tomates et les tiges d'acier, dans deux enquêtes américaines sur des mesures de sauvegarde à l'égard des produits à base d'acier, dont une qui visait pratiquement tous les produits de l'acier, et une autre enquête américaine engagée en vertu de l'article 301 de la loi américaine sur le commerce et mettant en cause les politiques de la Commission canadienne du blé et du secteur canadien du blé.

Le Canada continue de participer aux travaux des comités des subventions, des pratiques antidumping et des mesures de sauvegarde de l'OMC, pour veiller à ce que tous les membres administrent leurs lois sur les recours commerciaux de façon conforme aux règles de l'OMC. Le Canada continue aussi d'intervenir en tant que tierce partie dans les procédures de règlement des différends de l'OMC qui concernent des questions qui lui importent. C'est ainsi qu'il a pris part en cette qualité à la procédure de l'OMC concernant la Foreign Sales Corporation (États-Unis) et à l'action en matière de sauvegarde intentée par les États-Unis devant l'OMC à propos des tubes de canalisation et qu'il a contesté avec d'autres membres l'« amendement Byrd ».

Règles d'origine

L'Accord de l'OMC sur les règles d'origine prescrivait l'exécution d'un programme de travail visant l'élaboration de règles d'origine communes à diverses fins liées au commerce non préférentiel. Dans l'élaboration de ces règles, l'objectif du Canada est tridimensionnel : parvenir à la formulation de règles communes propres à accroître la

transparence et la certitude pour les commerçants, empêcher les pays de se servir des règles d'origine pour rétrécir l'accès aux marchés, et obtenir l'établissement de règles efficaces du point de vue technique, conçues en fonction du caractère mondial de la production et de l'achat des matières et produits.

L'exécution du programme de travail devait à l'origine s'achever en juillet 1998, mais ce délai a été prorogé en raison des difficultés techniques que présente l'élaboration d'un accord sur des règles applicables à l'ensemble des produits. En janvier 2000, le Comité des règles d'origine de l'OMC a convenu de s'engager dans un ambitieux programme de travail qui prévoyait, entre autres choses : (1) l'élaboration de la structure globale des règles d'origine harmonisées; (2) la résolution de questions intersectorielles; (3) l'examen des nombreuses questions en suspens touchant les règles particulières aux produits de tous les chapitres de la nomenclature du Système harmonisé de désignation et de codification des marchandises (Système harmonisé), sur lequel les règles sont fondées; et (4) l'établissement d'un consensus sur toutes ces questions. En 2000, le Comité des règles d'origine s'est réuni plusieurs fois et a fait considérablement avancer ses travaux.

À la fin de décembre 2000, le Comité a arrêté son programme de travail pour 2001, par suite de la décision du Conseil général de l'OMC d'accélérer les travaux d'harmonisation des règles d'origine non préférentielles. En 2001, le Comité s'est réuni 5 fois et a résolu 301 points, laissant 155 questions en suspens. En dépit des progrès considérables réalisés dans tous les secteurs, bon nombre des questions en suspens (95) visent les chapitres de l'agriculture et des textiles.

Lors de la réunion des 19 et 20 décembre 2001 du Conseil général, le président du Comité des règles d'origine a exposé les réalisations du Comité et a proposé que, pour assurer l'avancement des travaux sur l'harmonisation, le Conseil général accorde au Comité un mandat qui permettrait au Conseil général et au Comité de se partager la tâche. Aussi a-t-il été convenu par le Conseil général que le Comité des règles d'origine se réunirait encore deux autres fois au cours des six premiers mois de 2002 et qu'il circonscrirait un certain nombre de questions clés de politique qu'il soumettrait à l'attention du Conseil général aux fins de règlement. Il a également été convenu que le résultats des travaux du Comité seraient communiqués au Conseil général à la fin de juin 2002 et que la date d'achèvement du programme de travail sur l'harmonisation serait reportée à la fin de 2002. La prochaine réunion du Comité des règles d'origine se tiendra en avril 2002.

Facilitation du commerce

Au fil des ans, l'OMC s'est penchée sur des questions liées à la facilitation du commerce, et ses règles renferment diverses dispositions visant à accroître la transparence et à établir des normes minimales de procédure (telles que les articles V, VIII et X de l'Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce). Cependant, le cadre juridique de l'OMC pêche parfois par manque de dispositions précises, en particulier en ce qui concerne les formalités douanières et la documentation et la transparence. Nous reconnaissons que, en soi, la facilitation du commerce est un sujet relativement nouveau pour l'OMC, n'ayant été ajouté à son programme de travaux qu'il y a cinq ans environ, lorsque la Conférence ministérielle de Singapour a chargé le Conseil du commerce des marchandises « d'entreprendre des travaux exploratoires et analytiques [...] au sujet de la simplification des procédures commerciales pour voir s'il y a lieu d'établir des règles de l'OMC dans ce domaine ».

De fait, des travaux exploratoires et analytiques considérables ont été exécutés ces cinq dernières années, et les membres de l'OMC, dont le Canada, y sont allés de leurs critiques constructives. Les délégations conviennent que la simplification des règles commerciales permettrait de réaliser de considérables économies de temps, d'argent et de ressources humaines qui seraient bénéfiques pour tous. Les membres de l'OMC s'accordent aussi sur la nécessité de fournir aux pays en développement une assistance technique substantielle et globale qui leur permettra de renforcer leurs capacités administratives et d'appuyer leurs efforts de réforme nationale. L'importance de cette assistance a été soulignée lors d'un atelier organisé par l'OMC sur la facilitation du commerce en mai 2001, où tant les donneurs que les bénéficiaires ont recommandé l'adoption d'une approche davantage axée sur la coopération et la coordination.

Le Canada a appuyé la proposition voulant que le thème de la facilitation du commerce soit inclus dans le nouveau cycle de négociations commerciales multilatérales qui s'est ouvert à la Conférence ministérielle de l'OMC, en novembre 2001, à Doha. Le Canada estime que les avantages de la facilitation du commerce se concrétiseraient davantage à la suite de l'établissement d'une série de disciplines communes à l'échelle internationale.

Dans la période qui a précédé la Conférence de Doha, nombre de membres de l'OMC, dont le Canada, se sont dit convaincus de ce que, après presque cinq années passées à explorer la question de la facilitation du commerce et à analyser le champ d'application des règles de l'OMC à cet égard, le temps était venu de mettre la facilitation du commerce au programme des négociations de

l'OMC. D'autres, tout en souscrivant à l'ensemble des objectifs de la facilitation du commerce, n'étaient pas encore disposés à négocier de nouveaux engagements de l'OMC à ce chapitre. Il a été convenu à Doha de remettre à la prochaine Conférence ministérielle la décision de négocier les engagements contraignants relatifs à la facilitation du commerce. Le Canada est ravi que les membres aient reconnu la nécessité d'accélérer le mouvement, la mise en circulation et le dédouanement des marchandises en arrêtant un programme de travail concernant la facilitation du commerce au sein du Conseil du commerce des marchandises. Cela préparera le terrain afin qu'une décision soit prise à la Conférence ministérielle de 2003 sur la façon de mener les négociations.

Nos objectifs pour les négociations sur la facilitation du commerce sont les suivants : continuer de s'appuyer sur les obligations en cours contractées à l'OMC (Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce, article V – Liberté de transit, article VIII - Redevances et formalités se rapportant à l'exportation et à l'importation, et article X – Publication et application des règlements relatifs au commerce) et de négocier des disciplines qui assureront la plus grande transparence possible, accéléreront la mise en circulation des marchandises et permettront de réduire, de simplifier, de moderniser et d'harmoniser les prescriptions et les formalités à la frontière. À notre avis, la facilitation du commerce bénéficiera à tous, et la question s'inscrit en droite ligne des négociations sur l'accès aux marchés des marchandises. Nous continuons de préconiser des négociations qui facilitent la mise sur pied de systèmes transparents et efficaces pour la gestion des règlements commerciaux et douaniers, surtout sur les marchés émergents. Nous sommes d'avis que l'établissement de nouvelles règles sur la facilitation du commerce aidera les pays à moderniser leurs régimes douaniers de manière à accélérer le mouvement transfrontalier des marchandises tout en respectant des objectifs non commerciaux tels que la sécurité.

Le Canada reconnaît les craintes légitimes qu'ont soulevées divers pays en développement quant à leur capacité de mettre en œuvre de nouveaux engagements. Aussi sommes-nous d'accord pour que le renforcement de la capacité fasse partie intégrante de toute négociation de l'OMC sur les engagements relatifs à la facilitation du commerce. Nous souscrivons à toute mesure d'assistance technique et de « renforcement de la capacité » qui aidera les pays en développement à remplir les normes plus strictes de gestion de la frontière. En conséquence, nous contribuerons activement aux travaux qui seront entrepris en préparation de la Conférence ministérielle de 2003 et qui consisteront à revoir, à clarifier et à améliorer les règles pertinentes de l'Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce ainsi qu'à cerner les besoins et les priorités des pays en développement sur le plan de la facilitation du commerce.

Améliorer l'accès aux marchés des services

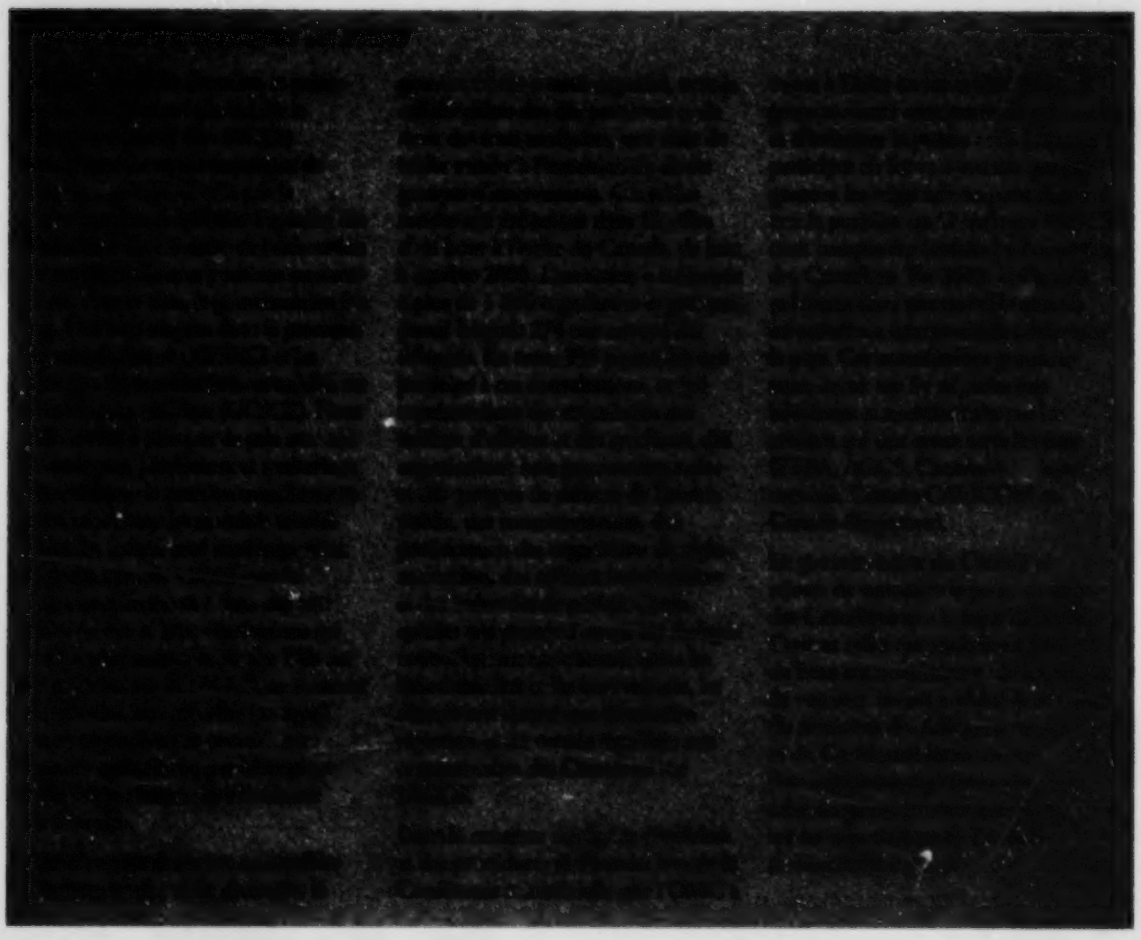
Négociations en cours dans le cadre de l'AGCS

Important exportateur de services, le Canada compte sur des règles multilatérales exécutoires en matière de commerce des services. Ces règles facilitent l'accès aux marchés étrangers pour les services canadiens tout en offrant aux consommateurs canadiens un choix plus large de services de qualité à des prix compétitifs.

Établi dans le cadre des accords de l'Organisation mondiale du commerce (OMC) en 1995, l'Accord général sur le commerce des services (AGCS) prescrivait l'ouverture de nouvelles négociations sur les services au plus tard en janvier 2000. Ces négociations se déroulent depuis dans le cadre de réunions spéciales du Conseil du commerce des services de l'OMC. À la Conférence ministérielle de l'OMC à Doha, les membres de l'OMC ont convenu que les pays soumettraient leurs demandes initiales d'engagements en matière d'accès aux marchés (les engagements de libéralisation des marchés qu'ils réclament de leurs partenaires) au plus tard le 30 juin 2002, et leurs offres initiales (les engagements de libéralisation qu'ils sont disposés à prendre vis-à-vis de leurs partenaires) au plus tard le 30 mars 2003.

Le Canada s'efforcera d'obtenir l'adoption de règles multilatérales exécutoires propres à élargir l'accès aux marchés étrangers pour les fournisseurs canadiens de services. En collaboration avec les autres membres de l'OMC, le Canada s'efforcera d'accroître la transparence et la clarté de l'Accord afin d'en faciliter l'utilisation. Parmi les questions à examiner au cours des négociations, citons les secteurs et les marchés présentant un intérêt pour les exportateurs canadiens, les obstacles actuels ou potentiels à la vente de services canadiens sur des marchés ou à des clients étrangers, l'élargissement de l'accès aux pays de destination les plus importants des services canadiens et l'accessibilité pour les consommateurs canadiens à des services de qualité à des prix compétitifs.

Le Canada fera pression afin d'obtenir pour les fournisseurs de services un accès accru aux marchés de divers secteurs, dont les services aux entreprises de même que ceux des services professionnels, financiers, de télécommunications, informatiques et environnementaux. Ce faisant, il accordera



une attention particulière à la situation de ses petites et moyennes entreprises. Il y a cependant certains de nos secteurs de services pour lesquels nous avons moins intérêt à réclamer une libéralisation accrue. Le gouvernement canadien entend aussi préserver la capacité du Canada à maintenir et à établir des règlements dans certains secteurs tels que la santé, l'éducation et les services sociaux, et défendre son droit de promouvoir et de préserver sa diversité culturelle.

Services de télécommunications de base

Afin que l'industrie canadienne puisse tirer le meilleur parti possible de l'élargissement de l'accès aux marchés résultant de l'Accord sur les télécommunications de base (ATB) annexé en 1997 à l'AGCS, le Canada suit de près la mise en œuvre de cet accord par ses partenaires commerciaux. L'ATB consiste en engagements précis des pays signataires touchant l'accès aux marchés, le traitement national et l'application de principes de réglementation favorables à la concurrence. Quatre-vingt-huit pays, cumulant plus de 90 % des produits d'exploitation mondiaux en matière de télécommunications, ont pris de tels engagements.

Il y a de bonnes raisons de profiter des négociations menées dans le cadre de l'AGCS et dans d'autres instances bilatérales et multilatérales pour libéraliser davantage le marché des services de télécommunications. Dans tous ces pourparlers, le Canada préconise la libéralisation des marchés, sur le principe que tous les pays bénéficieront de l'expansion du marché international des services de télécommunications. Cette libéralisation profiterait non seulement aux exportateurs de services, mais aussi aux exportateurs de produits de télécommunications et de produits informatiques. En outre, puisque les télécommunications sont la dorsale

Processus de consultation sur l'AGCS

Des consultations intensives et permanentes sur l'Accord général sur le commerce des services (AGCS) demeurent un aspect important de l'engagement global qu'a pris le gouvernement de solliciter l'opinion des Canadiens dans le cadre de l'élaboration de ses orientations et positions commerciales. Pour ce faire, le gouvernement fait appel à divers moyens dont le processus de consultation du CPAECI et les Groupes de consultations sectorielles sur le commerce extérieur (GCSCE). Nous collaborons également de près avec nos homologues provinciaux et territoriaux pour élaborer la position canadienne et nous consultons les autorités municipales. Et, facteur tout aussi important, le gouvernement a invité tous les Canadiens intéressés à formuler leur point de vue et leurs observations sur le sujet par l'entremise du site Web sur les négociations de l'AGCS, au moment de consultations virtuelles (en ligne) ou en répondant par courriel, par courrier ordinaire ou par télécopieur à l'invitation lancée dans la *Gazette du Canada*.

Afin de traiter des sujets susceptibles d'intéresser un public diversifié, le gouvernement a aussi organisé, avec la collaboration des dix provinces et de deux des trois territoires, une série de tables rondes à l'intention de divers groupes d'intervenants. Ces tables rondes ont été tenues dans 12 villes d'un bout à l'autre du Canada, de juin à octobre 2000. L'invitation a été lancée à plus de 1 000 organismes et groupes, parmi lesquels 274 ont envoyé des délégués. En tout, 335 personnes ont participé à ces consultations, et qui représentaient des organismes des milieux d'affaires et des syndicats, des organisations non gouvernementales et des groupes de défense de l'intérêt public, des consommateurs, des producteurs, des organismes de réglementation, des milieux universitaires et des industries de service. Outre qu'elles ont permis d'ouvrir un dialogue mutuellement enrichissant entre les fonctionnaires et les intervenants, les séances ont ajouté une dimension régionale et un certain équilibre aux commentaires des Canadiens sur l'AGCS.

Dans le contexte des lignes directrices et des procédures réaffirmées lors de la Conférence ministérielle que l'OMC a tenue à Doha en novembre 2001, le gouvernement continuera de consulter et d'informer le public et de l'amener à participer au fur et à mesure que progressent les négociations pour s'assurer que la position du Canada sur l'AGCS tient compte des intérêts de l'ensemble des Canadiens. En 2002, le Canada se lancera dans une nouvelle série de consultations intersectorielles dans tout le pays. Ces consultations porteront entre autres sur les négociations bilatérales et multilatérales sur les services qui ont cours actuellement (ZLEA, AGCS, Canada-Amérique centrale, Canada-CARICOM et Canada-Singapour).

Le gouvernement du Canada se réjouit de connaître le point de vue des Canadiens que le sujet intéresse. Ceux et celles qui souhaitent faire part de leurs commentaires et de leur point de vue sont invités à visiter le site Web du ministère des Affaires étrangères et du Commerce international *(www.dfait-maeci.gc.ca/tna-nac)* ou celui du gouvernement canadien sur les négociations de l'AGCS *(services2000.ic.gc.ca)*.

une attention particulière à la situation de ses petites et moyennes entreprises. Il y a cependant certains de nos secteurs de services pour lesquels nous avons moins intérêt à réclamer une libéralisation accrue. Le gouvernement canadien entend aussi préserver la capacité du Canada à maintenir et à établir des règlements dans certains secteurs tels que la santé, l'éducation et les services sociaux, et défendre son droit de promouvoir et de préserver sa diversité culturelle.

Services de télécommunications de base

Afin que l'industrie canadienne puisse tirer le meilleur parti possible de l'élargissement de l'accès aux marchés résultant de l'Accord sur les télécommunications de base (ATB) annexé en 1997 à l'AGCS, le Canada suit de près la mise en œuvre de cet accord par ses partenaires commerciaux. L'ATB consiste en engagements précis des pays signataires touchant l'accès aux marchés, le traitement national et l'application de principes de réglementation favorables à la concurrence. Quatre-vingt-huit pays, cumulant plus de 90 % des produits d'exploitation mondiaux en matière de télécommunications, ont pris de tels engagements.

Il y a de bonnes raisons de profiter des négociations menées dans le cadre de l'AGCS et dans d'autres instances bilatérales et multilatérales pour libéraliser davantage le marché des services de télécommunications. Dans tous ces pourparlers, le Canada préconise la libéralisation des marchés, sur le principe que tous les pays bénéficieront de l'expansion du marché international des services de télécommunications. Cette libéralisation profiterait non seulement aux exportateurs de services, mais aussi aux exportateurs de produits de télécommunications et de produits informatiques. En outre, puisque les télécommunications sont la dorsale

d'Internet, elles favoriseront sûrement l'expansion du commerce électronique, en particulier chez les petites et moyennes entreprises qui comptent sur la dimension économique et universelle d'Internet pour accéder à de nouveaux marchés.

Services professionnels

Depuis quelques années, les fournisseurs canadiens de services professionnels (ingénieurs, experts-comptables, architectes, juristes-conseils, géologues, etc.) exportent de plus en plus leur savoir-faire. Les firmes d'ingénieurs-conseils se classent parmi les entreprises canadiennes de services qui ont enregistré les meilleurs chiffres d'affaires à l'étranger. Les cabinets d'avocats canadiens sont bien placés pour tirer parti des débouchés à l'échelle internationale, les deux principaux systèmes juridiques (la *common law* et le droit civil) étant appliqués au Canada. Les cabinets canadiens d'experts-comptables s'orientent vers la formation d'alliances internationales, qui s'ajoutent pour certains à leur affiliation à des groupes nationaux ou interprovinciaux. Nos cabinets d'architectes exécutent des travaux dans des domaines où leur compétence est mondialement reconnue (bâtiments scolaires, aéroports, tours de bureaux, conception et technologie de la construction en régions polaires) et sont particulièrement actifs dans la région de l'Asie-Pacifique.

Les fournisseurs canadiens de services professionnels ont beaucoup tiré profit des engagements que le Canada a obtenus des autres parties à l'AGCS. Les négociations en cours au titre de cet accord sont une excellente occasion d'accélérer l'élargissement de l'accès aux marchés pour nos services professionnels. Il serait possible d'élargir cet accès en obtenant des engagements plus avantageux de nos partenaires de l'OMC et en renforçant les disciplines afin que les mesures comme les prescriptions et les procédures en matière de qualifications, les normes techniques et les prescriptions ayant trait aux permis que stipule déjà l'AGCS soient fondées sur des critères objectifs et transparents. À cette fin, l'OMC a institué, en avril 1999, le Groupe de travail de la réglementation intérieure, dont le mandat est d'élaborer toutes les disciplines nécessaires relativement aux services professionnels (et éventuellement à d'autres catégories de services), à partir du travail accompli depuis 1995 par le Groupe de travail des services professionnels.

La facilitation d'accords de reconnaissance mutuelle entre les associations professionnelles canadiennes et étrangères est un autre moyen d'accroître le potentiel d'exportation des fournisseurs canadiens de services professionnels. Le gouvernement continuera à favoriser et à appuyer la négociation de tels accords.

Questions qui influencent l'accès aux marchés des produits et des services

Autorisations de séjour temporaire pour les fournisseurs de services

De nombreuses entreprises canadiennes de services exportent un peu partout dans le monde. Pour pouvoir poursuivre et élargir leurs activités d'exportation, elles ont besoin du complément de certitude que peut procurer l'élaboration de règles internationales sur le commerce des services, en particulier en ce qui concerne la mobilité des personnes — ces entreprises ont souvent besoin d'affecter provisoirement des agents clés à l'étranger pour faciliter la livraison de leurs produits ou la prestation de leurs services, ou tout simplement pour s'entretenir avec les clients, négocier des contrats, etc.

Le Canada est partie à plusieurs accords commerciaux régionaux, bilatéraux et multilatéraux tels l'ALENA, l'Accord de libre-échange Canada-Chili (ALECC), l'AGCS et l'Accord de libre-échange Canada-Costa Rica (ALECCR). Ces accords contiennent des dispositions concernant la mobilité de la main-d'œuvre qui favorisent le commerce des marchandises et des services ainsi que l'investissement en facilitant les mouvements transfrontaliers de personnes. Les dispositions visent les séjours temporaires de gens d'affaires, les mutations internationales au sein des entreprises et la circulation de certains spécialistes. En outre, l'ALENA et l'ALECC facilitent la circulation des commerçants et des investisseurs.

Conformément à l'AGCS, à l'ALENA et à l'ALECC, le Canada exempte certaines catégories de travailleurs de l'application du critère du marché de l'emploi. L'effet positif de l'assouplissement des règles régissant les séjours temporaires de travailleurs l'emporte sur tout effet négatif que cette mesure pourrait avoir sur le marché du travail.

Les fournisseurs canadiens de services ont grandement tiré parti des engagements obtenus d'autres pays au cours du dernier cycle de négociations dans le cadre de l'AGCS, et les négociations en cours devraient leur permettre de profiter encore davantage de la libéralisation accrue du commerce. En tant que pays commerçant, le Canada souhaite participer à l'établissement de conditions plus favorables et plus sûres pour le commerce international des services et continuera, dans les négociations au titre de l'AGCS, de chercher à obtenir des engagements et des

règles propres à garantir et à élargir l'accès aux marchés étrangers pour les fournisseurs canadiens de services.

Marchés publics

Afin de profiter des grandes possibilités de commerce international que représentent les marchés publics, dont la valeur mondiale atteint des centaines de milliards de dollars annuellement, le Canada s'efforce de faire progresser la libéralisation de ce secteur à l'Organisation mondiale du commerce. L'augmentation du nombre des branches d'activités visées et la réduction des obstacles discriminatoires aux États-Unis et sur d'autres marchés importants ouvriraient des débouchés considérables aux exportateurs canadiens. Pour multiplier ces débouchés, le Canada appuie diverses activités ayant pour but d'élargir et de renforcer les disciplines en matière de marchés publics et d'assurer la mise en œuvre effective des engagements contractés.

Avec 27 autres pays, le Canada est partie à l'Accord de l'OMC sur les marchés publics (AMP), qui forme la base d'un accès garanti pour les fournisseurs canadiens aux marchés des États-Unis, de l'Union européenne, du Japon et d'autres marchés clés. Le Canada poursuit ses efforts en vue d'élargir et de garantir l'accès aux marchés dans le cadre de l'AMP. La révision de l'AMP, processus auquel on a fixé pour objectifs l'élargissement du champ d'application et la simplification de l'Accord, ainsi que la suppression de ses dispositions discriminatoires, reste une priorité du gouvernement canadien, qui continue à recueillir les avis des provinces et d'autres intéressés en vue de formuler les priorités du Canada en matière de libéralisation accrue de ce marché.

Commerce électronique

Le commerce électronique n'est pas, en soi, un « secteur » d'activité commerciale, mais plutôt un moyen de faire des affaires dans un large éventail de secteurs et de réaliser de nouvelles efficiences dans l'exécution des processus opérationnels. Par conséquent, l'intensification rapide des échanges électroniques constitue une avancée majeure dans l'évolution du commerce international.

Le commerce électronique a déjà commencé à changer la façon dont sont menées les affaires et il aura probablement de profonds retentissements sur les courants d'échanges. Ainsi, les produits d'information tels que les logiciels et la musique, qu'on ne pouvait auparavant vendre que sur des supports tels que les rubans et les disques compacts, sont désormais de plus en plus fournis par voie électronique. Une autre innovation importante est la prestation transfrontalière de services complexes en ligne dans des secteurs où le commerce électronique semblait auparavant impossible. Au nombre des avantages que peuvent procurer aux consommateurs canadiens ces transformations, signalons un meilleur accès à l'information, un plus grand choix de produits et les retombées positives d'une vive concurrence. Pour les entreprises canadiennes, les bienfaits et les possibilités que présentent ces changements prennent la forme d'un élargissement de l'accès aux marchés internationaux. Par ailleurs, ces changements posent aussi de nouveaux défis aux instances réglementaires au chapitre des compétences traditionnelles.

Afin de tirer tous les avantages socio-économiques possibles du commerce électronique, on s'emploie à déterminer comment les règles et réglementations existantes régissant le commerce international s'appliquent aux transactions commerciales électroniques. Parallèlement au progrès des travaux effectués notamment dans le cadre de l'OMC et de la ZLEA, le gouvernement canadien continuera à consulter les Canadiens en vue de l'élaboration d'une politique commerciale propre à faciliter le commerce électronique.

Règlement des différends

Avec plus de 144 pays membres, il ne faut pas s'étonner que des différends commerciaux surgissent de temps à autre au sein de l'OMC à propos de l'application des règles contenues dans l'Accord sur l'OMC. Par contre, ce qui est surprenant, c'est le nombre relativement petit des différends qui surgissent à un moment ou à un autre. Pour résoudre ces différends commerciaux « pacifiquement », les membres de l'OMC ont convenu de se soumettre à un processus complexe contenu dans le Mémorandum d'accord sur le règlement des différends de l'OMC qui prévoit la tenue de consultations, l'examen des plaintes par des groupes spéciaux lorsque les parties en cause sont incapables de régler leur différend au moyen de la consultation, ainsi que la possibilité de recourir à l'Organe d'appel permanent. Ainsi le Mémorandum d'accord sur le règlement des différends de l'OMC permet de faire en sorte que les membres respectent les règles commerciales qu'ils ont négociées et de réduire la portée des mesures commerciales unilatérales; aussi est-il sans aucun doute la pierre angulaire du système commercial multilatéral fondé sur des règles.

Le Mémorandum d'accord sur le règlement des différends de l'OMC est sans contredit le moyen le plus efficace dont nous disposions aujourd'hui pour régler les différends entre pays souverains. Toutefois, nous estimons qu'il pourrait être amélioré. Le Canada se félicite de ce que les membres de l'OMC ont convenu, lors de la Quatrième Conférence ministérielle de Doha, de négocier des améliorations et des éclaircissements à apporter au Mémorandum et d'y voir avant mai 2003. Au nombre des points que nous souhaitons revoir figurent les règles relatives à la mise en œuvre et aux représailles et qui méritent d'être clarifiées à

notre avis ainsi que les moyens d'accroître la transparence du processus de règlement des différends sans toutefois en compromettre la nature bilatérale.

Au cours de la dernière année, le Canada s'est lui-même prévalu du mécanisme de règlement des différends de l'OMC pour contester des mesures commerciales prises par d'autres membres et que nous estimons incompatibles avec leurs obligations commerciales internationales.

Dans le litige en cours qui concerne le programme brésilien de financement des exportations d'aéronefs régionaux, un groupe spécial d'examen de la conformité a été mis sur pied le 16 février 2001 à la demande du Canada, pour déterminer si les modifications apportées par le Brésil vers la fin de 2000 avaient permis de rendre son programme PROEX conforme aux obligations qu'il avait contractées devant l'OMC. Dans le rapport distribué en juillet 2001, le groupe spécial a conclu que le programme PROEX n'était pas, à première vue, incompatible avec les règles de l'OMC. Cependant, le groupe spécial a également signalé que le Brésil pouvait très bien appliquer le PROEX en se conformant à ses engagements et a donc établi des critères explicites que devait remplir tout achat futur financé par le PROEX pour être conforme aux obligations contractées par le Brésil devant l'OMC. Les pourparlers entre le Canada et le Brésil ont repris en novembre 2001, les deux parties cherchant à trouver une solution qui soit mutuellement satisfaisante.

Les autres plaintes qu'a présentées le Canada portent sur les recours commerciaux portés par les États-Unis. Un certain nombre de ces plaintes s'inscrivent dans le cadre des efforts que ne cesse de déployer le gouvernement canadien pour défendre les intérêts de l'industrie du bois d'œuvre. Le 11 septembre 2000, un groupe spécial de l'OMC a été établi pour examiner la plainte déposée par le Canada selon laquelle le traitement américain de la limitation des exportations dans les enquêtes en matière de droits compensateurs est contraire aux obligations contractées par les États-Unis dans le cadre de l'Accord de l'OMC sur les subventions et les mesures compensatoires (l'Accord SMC). Bien que le Canada n'ait pas eu gain de cause, l'Organe d'appel a confirmé la position du Canada selon laquelle la limitation des exportations ne constitue pas une « contribution financière » aux termes de l'Accord SMC et ne constitue donc pas une subvention pouvant donner lieu à une mesure compensatoire. Le rapport final du groupe spécial a été adopté le 23 août 2001.

À la demande du Canada, un autre groupe spécial a été constitué le 23 août 2001 pour entendre la contestation par le Canada, en vertu de l'Accord SMC et de l'Accord sur la mise en œuvre de l'article VI (Accord antidumping) d'une disposition d'une loi américaine (art. 129 c)(1) de la *Uruguay Round Agreements Act*) qui empêche les États-Unis de mettre entièrement en œuvre les décisions rendues par l'OMC dans les cas de recours commerciaux. Le groupe spécial devrait mettre son rapport final en circulation en juin 2002.

Le 10 septembre 2001, un groupe spécial de l'OMC a été établi pour entendre la contestation par le Canada d'une loi américaine, la *Dumping and Subsidy Offset Act of 2000* (Loi de 2000 sur la compensation pour continuation du dumping et maintien de la subvention), aussi connue sous le nom de l'« Amendement Byrd », selon laquelle les autorités douanières américaines doivent distribuer aux producteurs locaux touchés les droits évalués à la suite d'une ordonnance ou d'une décision d'imposition de droits compensateurs ou antidumping. La contestation du Canada est appuyée par des plaintes semblables présentées par le Mexique et un groupe de neuf autres membres de l'OMC, à savoir l'Union européenne, l'Australie, le Brésil, le Chili, la Corée, l'Inde, l'Indonésie, le Japon et la Thaïlande. Le groupe spécial devrait mettre son rapport final en circulation en juillet 2002.

Le 5 décembre 2001, un groupe spécial de l'OMC a été mis sur pied pour entendre la plainte du Canada selon laquelle la détermination préliminaire d'imposition de droits compensateurs et la détermination positive de l'existence de circonstances critiques rendues par le département du Commerce des États-Unis le 9 août 2001, relativement à certains produits du bois d'œuvre canadien, ne sont pas conformes aux obligations contractées par les États-Unis à l'OMC en vertu de l'Accord de l'OMC sur les subventions et les mesures compensatoires. Le Canada conteste du même coup les dispositions relatives au réexamen administratif accéléré d'une loi américaine sur les recours commerciaux, estimant qu'elles ne sont pas conformes aux obligations que les États-Unis ont contractées dans le cadre de l'OMC.

Accessions à l'Organisation mondiale du commerce

Le Canada continue de jouer un rôle actif dans le processus d'accession à l'OMC. Notre objectif est double :

- obtenir pour les exportations canadiennes de produits et de services un accès plus large, non discriminatoire et prévisible aux marchés;

- veiller à la mise en place de régimes transparents et fondés sur des règles sur les nouveaux marchés, ce qui contribuera à la stabilité et à la prospérité économiques dans le monde.

Au cours de la dernière année, le Canada a participé activement aux négociations en vue de l'accession d'une bonne partie de la trentaine de nouveaux membres. En 2001, la Lituanie et la Moldova ont été admises à l'OMC, ce qui porte maintenant à 142 le nombre des membres. De plus, à la Quatrième Conférence ministérielle de l'OMC à Doha, les membres ont approuvé les protocoles d'accession de la Chine et du Taipei chinois, dont l'accession élève maintenant à 144 le nombre des membres. La candidature de bon nombre d'autres pays d'importance est actuellement à l'étude, dont celle de la Russie, de l'Arabie saoudite, de l'Ukraine et du Vietnam. Les membres de l'OMC sont résolus à accélérer l'accession des pays les moins avancés afin de les aider à s'intégrer au système commercial international.

Les négociations multilatérales et bilatérales se déroulent en parallèle. Au cours des négociations multilatérales, un groupe de travail de l'OMC, formé de membres intéressés, étudie le régime commercial et économique du pays postulant pour y relever les aspects incompatibles avec les obligations découlant d'une accession à l'OMC et déterminer les changements qu'il devra y apporter pour les rendre conformes aux règles de l'Organisation. Les progrès accomplis dépendent de ces changements, qui concernent la transparence, l'exactitude et les détails fournis par le postulant dans ses réponses aux questions posées par les membres du groupe de travail. En participant aux délibérations du groupe de travail, le Canada s'assure que l'accession du postulant à l'OMC permettra d'établir des conditions plus prévisibles et moins discrétionnaires sur son marché.

Parallèlement aux délibérations du groupe de travail, les membres de l'OMC engagent avec le postulant des négociations bilatérales sur l'accès à ses marchés. Au cours de ces négociations, le Canada cherche principalement à obtenir la réduction ou l'élimination des droits de douane et des obstacles non tarifaires qui nuisent à l'accès des produits et des services qui intéressent les sociétés canadiennes. Le Canada s'attend à ce que les postulants consolident leurs engagements tarifaires, à ce qu'ils accordent un accès non discriminatoire et à ce qu'ils souscrivent aux divers accords zéro pour zéro d'élimination de droits ainsi qu'aux mesures d'harmonisation des tarifs douaniers de l'OMC.

Les positions qui seront défendues au cours des négociations en vue des accessions sont mises au point par plusieurs ministères et après consultation des gouvernements provinciaux et territoriaux et du secteur privé. Ces négociations offrent une occasion importante de résoudre les difficultés des entreprises canadiennes en ce qui concerne l'accès aux marchés.

3 *Investissement*

Les flux d'investissements étrangers à l'échelle internationale ont connu un accroissement rapide ces dernières années et contribuent en grande partie à la tendance à l'intégration économique mondiale. Le volume mondial des investissements étrangers directs (IED) a plus que sextuplé au cours des deux dernières décennies, passant de 524 milliards de dollars américains en 1980 à 1,1 billion de dollars américains en 2000.

Le Canada participe activement à l'économie mondiale. Le chiffre des investissements canadiens directs à l'étranger (ICDE) a plus que triplé de 1999 à 2000, passant de 98 milliards de dollars à 301 milliards de dollars. Au cours de la même période, la valeur des IED au Canada a plus que doublé, pour passer de 131 milliards de dollars à 292 milliards de dollars. Depuis 1996, le volume des ICDE dépasse celui des IED au Canada.

Investissements canadiens directs à l'étranger

Les investissements étrangers des entreprises canadiennes activent l'économie intérieure et stimulent les exportations de produits et de services canadiens. Pour beaucoup d'entreprises canadiennes, l'investissement à l'étranger est un élément essentiel de la stratégie commerciale, surtout pour ce qui est des marchés à forte croissance, auxquels l'accès réel est souvent subordonné à la condition d'une présence physique. Ces entreprises sont conscientes qu'un niveau élevé d'investissement sur les marchés étrangers est souvent lié à une plus grande pénétration des importations sur ces marchés — de fait, l'Organisation de coopération et de développement économiques (OCDE) a déclaré que chaque dollar d'investissement étranger direct à l'étranger se traduisait par quelque deux dollars d'exportations supplémentaires.

En 2000, 51 % (154 milliards de dollars) et 19 % (56,5 milliards de dollars) des ICDE ont été réalisés aux États-Unis et dans l'Union européenne, respectivement. Les Antilles, l'Amérique latine et le Japon attirent aussi des investissements canadiens importants. Suivant la tendance mondiale, le Canada investit de plus en plus dans les pays en développement. En 1990, les pays en développement non membres de l'OCDE recevaient 13 % (13,1 milliards) des investissements étrangers du Canada; en 2000, cette proportion était passée à quelque 25 % (76 milliards de dollars).

En 2000, le secteur des services financiers et de l'assurance a absorbé 34,4 % des ICDE et demeure le principal bénéficiaire des ICDE. Cette même année, des montants considérables d'investissements canadiens directs à l'étranger ont été injectés dans l'énergie et les minéraux métalliques ainsi que les machines et le matériel de transport, si bien que leur part du total des ICDE s'est élevée à 21,2 % et à 5,4 % respectivement. Les investissements étrangers des entreprises canadiennes dans les métaux et les minéraux ouvrent des débouchés aux fournisseurs canadiens de matériel et d'outillage ainsi qu'à nos firmes d'ingénieurs-conseils, cabinets d'architectes et spécialistes de l'environnement.

Investissements étrangers directs au Canada

Le caractère bénéfique des investissements étrangers est aujourd'hui largement admis, et les pays se font une vive concurrence pour les attirer. Les IED au Canada contribuent grandement à la création d'emplois et à la croissance économique. Ils apportent non seulement des capitaux, mais aussi des idées neuves, des technologies de pointe et des pratiques commerciales novatrices.

En 2000, 63, 9 % des IED au Canada (soit 186 milliards de dollars) provenaient des États-Unis, et 26,7 % (77,9 milliards de dollars) de l'Union européenne. Des autres investisseurs importants, mentionnons le Japon (8,4 milliards de dollars) et Hong Kong (4,5 milliards de dollars). En 2000, les principaux secteurs bénéficiaires étaient l'énergie et les métaux ainsi que les machines et le matériel de transport.

Programme canadien d'investissement à l'étranger

Les règles qui régissent l'investissement contribuent dans une large mesure à protéger et à faciliter les activités d'investissement étranger des entreprises canadiennes. Le Canada étant une économie de taille moyenne, sa prospérité est donc tributaire de l'ouverture des marchés, de la stabilité de l'environnement commercial ainsi que de l'équité et de l'impartialité des procédures de règlement des différends. Les règles relatives à l'investissement sécurisent les investisseurs canadiens en leur garantissant que les politiques nationales ne seront pas modifiées sans raison valable ni appliquées de manière discriminatoire. En outre, les entreprises canadiennes peuvent se protéger lorsqu'elles investissent dans des régions à risques en achetant de l'assurance-risque politique. Ce type d'assurance peut être obtenu de compagnies d'assurances privées ou auprès d'Exportation et développement Canada. Pour plus de renseignements, visiter le site Web d'EDC *(www.edc-see.ca)*.

Il existe encore pour les entreprises canadiennes à l'étranger des obstacles à l'investissement, y compris des prohibitions à l'investissement, des limites imposées à l'étendue de l'activité commerciale, des prescriptions de résultats, des conditions d'autorisation, des prescriptions de résidence et des restrictions à la circulation des gens d'affaires. C'est en Afrique, en Amérique du Sud, en Chine et en Russie que de tels problèmes semblent se poser le plus fréquemment.

Les accords sur l'investissement ne limitent pas la capacité d'un État à adopter des règlements dans l'intérêt public. Les investisseurs étrangers au Canada, comme les investisseurs canadiens à l'étranger, doivent obéir aux lois du pays d'accueil et se conformer aux mêmes règles que les ressortissants. Par exemple, les investisseurs étrangers ne sont aucunement exemptés de l'application des lois nationales sur la concurrence ni des règlements du pays d'accueil relatifs à la santé, au travail ou à l'environnement.

Le régime canadien de l'investissement est relativement ouvert et soutient la comparaison internationale à cet égard. Selon la *Loi sur Investissement Canada*, les acquisitions par des intérêts étrangers de grandes entreprises canadiennes (pour les membres de l'OMC, il s'agit d'entreprises dont la valeur des actifs est supérieure à 209 millions de dollars, mais pour tous les autres pays, la valeur est considérablement moindre) et les investissements étrangers dans certains secteurs sensibles comme la culture sont sujets à examen. Le site Web d'Investissement Canada *(www.investcan.ic.gc.ca/fr_index.htm)* fournit plus de renseignements sur les critères d'assujettissement à l'examen des transactions. Le Canada défend depuis longtemps une approche du commerce et de l'investissement internationaux fondée sur des règles plutôt que sur l'exercice de la puissance, son objectif étant d'obtenir des autres pays un degré de libéralisation égal à celui de son propre régime d'investissement.

Pour plus de renseignements sur l'élaboration de la politique en matière d'investissement étranger, les débats et les négociations sur la circulation des capitaux, la promotion de l'investissement et la recherche et l'analyse dans ce domaine, on consultera le site Web d'Investissement international Canada *(www.intinvest.ic.gc.ca)*.

Initiatives bilatérales

Le recours à des accords bilatéraux sur l'investissement du type des APIE est très répandu dans le monde entier; on en compte actuellement plus de 1 600. Depuis 1989, le Canada a conclu et mis en application des accords de cette nature avec 22 pays. Les APIE sont des accords bilatéraux et réciproques visant à protéger et à favoriser les investissements du Canada à l'étranger, au moyen d'un ensemble de droits et d'obligations ayant force exécutoire. Les APIE conclus par le Canada ont pour but d'assurer aux investisseurs l'assurance que les règles régissant l'investissement resteront conformes à des normes déterminées d'équité et

de prévisibilité. Les APIE peuvent aider les entreprises canadiennes à réduire les risques et à faire baisser à de nombreux égards les coûts de l'investissement dans des économies émergentes. On trouvera une liste des APIE du Canada à l'adresse *(www.dfait-maeci.gc.ca/tna-nac/fipa-f.asp)*.

Initiatives régionales

Le Canada a négocié dans le cadre de l'ALENA un accord global sur l'investissement avec les États-Unis et le Mexique. Les dispositions relatives à l'investissement de l'Accord de libre-échange Canada-Chili et la plupart des APIE conclus par le Canada s'inspirent du chapitre de l'ALENA portant sur l'investissement. Dans le cadre des travaux axés sur la ZLEA et l'Accord de libre-échange entre le Canada et quatre pays d'Amérique centrale, le Canada a entrepris avec ses partenaires commerciaux et financiers de l'hémisphère l'élaboration de règles d'investissement propres à garantir aux investisseurs canadiens la protection de leurs capitaux sur ces marchés, ainsi que la stabilité, la transparence et la prévisibilité de ceux-ci.

Organisation mondiale du commerce (OMC)

Lors de la Conférence ministérielle de l'OMC, tenue à de Doha, au Qatar, en novembre 2001, les ministres ont convenu que les négociations sur l'investissement débuteraient après la prochaine Conférence ministérielle de l'OMC, sous réserve d'une entente sur le déroulement des négociations. En participant aux travaux du Groupe de travail de l'OMC sur le commerce et l'investissement, le Canada continuera d'œuvrer pour que les membres prennent conscience des avantages que présente pareil cadre multilatéral pour l'investissement international et la croissance et l'expansion économiques. En harmonie avec les quatre accords de libre-échange qu'il a conclus, le Canada veillera à ce que tout cadre multilatéral préserve son droit d'adopter des règlements dans l'intérêt public.

À Doha, certains des pays en développement et des pays les moins avancés ont réclamé plus de temps et d'assistance technique pour évaluer les répercussions des règles multilatérales en matière d'investissement sur leurs objectifs nationaux de développement. Le Canada est fermement convaincu que tous les membres de l'OMC devraient participer pleinement à la négociation de tout cadre multilatéral sur l'investissement et être en mesure d'exercer les droits et de s'acquitter des obligations qui en découleraient. À cette fin, d'ici la prochaine Conférence ministérielle de l'OMC, les membres veilleront à fournir aux pays en développement et aux pays les moins développés un soutien accru sous la forme d'une assistance technique et d'initiatives de renforcement des capacités dans ce domaine.

Les accords de l'Organisation mondiale du commerce renferment déjà bon nombre de dispositions relatives à l'investissement. L'Accord sur les mesures concernant les investissements et liées au commerce (Accord sur les MIC) interdira, dès qu'il aura été entièrement mis en œuvre , un certain nombre de prescriptions de résultats, dont les prescriptions relatives à l'équilibrage des échanges, l'obligation de recourir à des fournisseurs nationaux et les restrictions à l'exportation applicables au secteur des biens. Huit pays en développement ont obtenu prorogation du délai de suppression progressive de leurs MIC. Les pourparlers sur les MIC sont en cours à l'Organisation mondiale du commerce.

Coopération économique Asie-Pacifique (APEC)

Le Canada participe aussi à des négociations régionales sur l'investissement avec les pays côtiers du Pacifique dans le cadre de la Coopération économique Asie-Pacifique (APEC). Au moyen d'un programme de Plans d'action individuelle (PAI) facultatifs, dressés suivant des principes non contraignants, les pays de l'APEC s'efforcent de libéraliser leurs régimes d'investissement en supprimant les restrictions à l'accès aux marchés et en enrichissant leurs législations de dispositions protégeant les investissements étrangers. Le Canada a travaillé avec les autres membres de l'APEC à l'élaboration d'un modèle plus transparent et plus détaillé pour les PAI en matière d'investissement. C'est ainsi que le Canada a présenté à l'APEC une communication détaillée fondée sur ce nouveau modèle, dont on peut prendre connaissance dans le site Web de l'APEC *(www.apecsec.org.sg)*. En outre, le Canada a participé au symposium sur l'investissement organisé par l'APEC en Corée en mars 2001 et à la Foire d'investissement de l'APEC, tenue en Chine en juin 2001. Le Canada continuera à mettre en œuvre des activités similaires tout au long de l'année.

Responsabilité sociale des entreprises

Les milieux d'affaires canadiens sont de plus en plus conscients de la nécessité, et des avantages, des pratiques commerciales éthiques. Le gouvernement favorise le comportement responsable des entreprises en incitant celles-ci à mettre en œuvre des instruments d'application facultative. Le Canada a adhéré aux Principes directeurs de l'OCDE à l'intention des entreprises multinationales, ensemble de normes de conduite facultatives recommandées par les membres de cette organisation aux multinationales opérant dans les pays de l'OCDE ou à partir de ceux-ci. Les Principes directeurs s'appliquent à des domaines tels que les normes du travail, la protection de l'environnement, la lutte contre la corruption et la protection des consommateurs. Adopté en 1976, ce texte a fait l'objet d'une révision qui a duré deux ans et qui s'est achevée en juin 2000. Le gouvernement canadien a créé un point de contact national (un comité interministériel) dans le but de faire mieux connaître les Principes directeurs et de contribuer à la résolution des problèmes qui s'y rapportent, en collaboration étroite avec les milieux d'affaires et les autres intéressés. Les Principes directeurs de l'OCDE et d'autres codes et guides internationaux de pratiques exemplaires tels que le Contrat mondial de l'ONU et la Déclaration de principes (tripartite) publiée par l'Organisation internationale du Travail, fournissent des repères et des modèles aux entreprises pour l'élaboration de leurs propres codes de conduite facultatifs. De nombreuses entreprises canadiennes ont souscrit au Code de déontologie international pour les entreprises canadiennes, texte d'application facultative établi par le secteur privé en 1997. On trouvera plus de renseignements sur les Principes directeurs de l'OCDE dans le site Web du point de contact national *(www.ncp-pcn.gc.ca)* ou encore sur la responsabilité sociale des entreprises dans le site Web du ministère des Affaires étrangères et du Commerce international *(www.dfait-maeci.gc.ca/tna-nac/social-f.asp)*.

4 Ouverture sur les Amériques

Accord de libre-échange Nord-Américain (ALENA)

En janvier 1994, le Canada, les États-Unis et le Mexique ont lancé conjointement l'Accord de libre-échange nord-américain, créant ainsi la plus importante zone de libre-échange au monde. Conçu dans le but d'accroître les échanges commerciaux et les flux d'investissement entre les pays membres, l'ALENA comporte un ambitieux calendrier pour l'élimination des tarifs douaniers et la réduction des obstacles non tarifaires, ainsi que des dispositions détaillées régissant les pratiques commerciales dans la zone de libre-échange. Ces dispositions comprennent des disciplines visant les investissements, les services, la propriété intellectuelle, la concurrence et l'admission temporaire des gens d'affaires.

Depuis le 1er janvier 1998, les échanges commerciaux entre le Canada et les États-Unis se font pratiquement tous en franchise. Certains droits ont toutefois été maintenus dans certains secteurs canadiens assujettis à la gestion de l'offre (produits laitiers et volaille, par exemple) ainsi que, du côté américain, à l'égard du sucre, des produits laitiers, des arachides et du coton.

Le total des échanges commerciaux entre le Canada, le Mexique et les États-Unis a augmenté considérablement depuis l'entrée en vigueur de l'ALENA. Les échanges commerciaux de marchandises du Canada avec les États-Unis et le Mexique étaient d'environ 584 milliards de dollars en 2001. Avec le Mexique, ils se sont accrus de 3,3 % en 2001 pour atteindre 14,6 milliards de dollars; notre commerce de marchandises avec les États-Unis s'est chiffré à 570 milliards de dollars en 2001. Le Canada dirige 86 % de ses exportations de marchandises vers ses partenaires de l'ALENA.

L'ALENA prévoit l'élimination, d'ici le 1er janvier 2003, d'à peu près tous les droits de douane applicables aux produits d'origine échangés entre le Canada et le Mexique. Une quatrième série de réductions « accélérées » de droits de douane a été mise en œuvre en janvier 2002. Les droits mexicains ont été éliminés avant la date prévue sur la plupart des véhicules automobiles, la pâte de bois, les pièces de matériel ferroviaire, de même que sur les niveleuses et les stabilisateurs, cette mesure touchant près de 3,1 milliards de dollars d'échanges bilatéraux. Depuis le 1er janvier 2002, les droits mexicains sur les produits canadiens se situent dans une fourchette de 0 % à 3 %, mais quelques droits plus élevés ont été maintenus sur certains produits agricoles assujettis à des contingents tarifaires (principalement le maïs, l'orge et les haricots secs comestibles) et sur les produits laitiers et les produits avicoles.

Grâce à l'ALENA, les producteurs canadiens sont maintenant mieux à même de réaliser leur plein potentiel, puisqu'ils évoluent désormais au sein d'une économie nord-américaine à la fois plus intégrée, plus vaste et plus efficace. Les fabricants canadiens peuvent faire venir en franchise de partout en Amérique du Nord des produits intermédiaires de qualité pour produire des biens finals destinés à l'exportation. Les consommateurs profitent de cette concurrence accrue et de ce marché intégré qui leur offrent de meilleurs prix et une gamme plus variée de produits et de services de qualité supérieure.

La période écoulée depuis l'entrée en vigueur de l'ALENA a également été marquée par une augmentation considérable du commerce des services entre les trois pays. En 2000, le commerce des services entre le Canada et ses deux partenaires, les États-Unis et le Mexique, a totalisé environ 70,5 milliards de dollars, comparativement à 46 milliards de dollars en 1994 (ce qui représente une croissance annuelle moyenne de 8,5 %). Au cours de la même période, le commerce bilatéral des services entre le Canada et le Mexique a augmenté à un taux annuel de 10 %, atteignant un peu plus de 1,04 milliard de dollars en 1999. Notre commerce des services avec les États-Unis a totalisé 69,5 milliards de dollars, en 2000, comparativement à

42,3 milliards de dollars, en 1993. Par rapport à l'ensemble des exportations de services du Canada, 59 % sont destinées à nos partenaires de l'ALENA.

Un meilleur accès aux marchés de l'ALENA et la présence de règles claires en matière de commerce et d'investissement ont accru l'attrait que présente le Canada aux yeux des investisseurs, aussi bien canadiens qu'étrangers. En 2000, l'investissement étranger direct au Canada atteignait 291,5 milliards de dollars, dont plus de 64 % provenaient de nos partenaires de l'ALENA. Les investissements américains directs au Canada ont en effet augmenté pour atteindre 186 milliards de dollars en 2000, alors que les investissements en provenance du Mexique ont atteint 132 millions de dollars, soit plus de trois fois ce qu'ils étaient en 1993. Les investissements canadiens directs dans les pays de l'ALENA ont également progressé, pour atteindre 154 milliards de dollars aux États-Unis en 2000, soit plus du double de ce qu'ils étaient en 1993, et 3,2 milliards de dollars au Mexique, soit plus de cinq fois le niveau de 1993.

La mise en œuvre de l'accord est dirigée par la Commission de l'ALENA, qui est composée des ministres du Commerce de chaque pays. La Commission supervise les travaux et les progrès réalisés dans le cadre des programmes de travail de plus d'une trentaine de comités et de groupes de travail établis en vertu de l'ALENA pour veiller à la mise en application intégrale des dispositions de l'Accord.

La Commission s'est réunie à Washington D.C., le 31 juillet 2001. Dans une déclaration conjointe publiée à la suite de cette rencontre, les ministres du Commerce ont réaffirmé leur engagement d'assurer la mise en œuvre intégrale de l'ALENA et ont convenu d'aller de l'avant sur une série de domaines dans lesquels on pouvait obtenir des avantages immédiats. Il s'agissait entre autres d'œuvrer à l'adoption de règles d'origines plus libérales et de procéder à une quatrième série de réductions tarifaires accélérées, qui a été mise en œuvre en janvier 2002.

Dans la déclaration conjointe, les ministres du Commerce ont également clarifié l'interprétation de la disposition de l'ALENA régissant les normes minimales du traitement accordé aux investisseurs étrangers. Les normes de l'ALENA suivent la norme minimale du droit coutumier international sur le traitement. Les ministres du Commerce ont encouragé les experts en commerce à poursuivre leurs travaux d'examen de la mise en oeuvre et de l'application du chapitre 11, couvrant les investissements, y compris la formulation de recommandations pertinentes. Chaque partenaire de l'ALENA a confirmé : qu'il mettra à la disposition du public tous les documents présentés aux tribunaux de règlement des différends ou émis par ceux-ci relativement au chapitre 11, sauf là où les circonstances ne le permettent pas, et qu'il rendra public tout document pertinent concernant le chapitre 11, y compris des renseignements confidentiels, en incluant le nom des représentants respectifs des gouvernement fédéral et provinciaux et des États.

La gestion au jour le jour du programme de travail de l'ALENA et, de façon plus générale, de la mise en œuvre de l'Accord sont du ressort des coordonnateurs de l'ALENA, c'est-à-dire les hauts fonctionnaires responsables du commerce, désignés par chacun des pays signataires de l'Accord.

Règlement des différends dans le cadre de l'ALENA

Un des principaux résultats du cadre de règles établi par l'ALENA, est que le volume évalué à 1,9 milliard de dollars par jour n'engendre que relativement peu de différends. Il reste que lorsqu'un dossier commercial devient une source d'irritation et, plus rarement, un conflit commercial, le processus de règlement des différends de l'ALENA procure les mécanismes nécessaires pour le régler. L'ALENA offre aux gouvernements concernés la possibilité de résoudre leurs différends par l'intermédiaire de comités et de groupes de travail, ou d'autres formules de consultation. Si aucune solution mutuellement acceptable ne peut être trouvée, l'ALENA prévoit un processus expéditif et efficace de règlement des différends. Lorsque ce sont les droits et les obligations définis par l'OMC qui sont en cause, les parties à l'ALENA peuvent aussi recourir au mécanisme de règlement des différends de l'OMC plutôt qu'à celui de l'ALENA.

Le chapitre 20 comprend des clauses relatives à la prévention ou au règlement des différends concernant l'interprétation ou l'application de l'ALENA, à l'exception des questions couvertes par le chapitre 19. Le chapitre 19 de l'ALENA permet de soumettre à l'arbitrage d'un groupe spécial binational, plutôt qu'à la décision finale d'un tribunal, toute mesure prise par l'une des parties en matière de mesures antidumping ou de droits compensateurs. Il y a également des règles particulières pour les questions relevant du chapitre 11 (Investissement) et du chapitre 14 (Services financiers).

Entre novembre 2000 et novembre 2001, quatre groupes spéciaux constitués en vertu du chapitre 19 de l'ALENA ont passé en revue des décisions prises par des organismes canadiens relativement à des mesures antidumping ou à des droits compensateurs. Ces décisions concernaient l'existence d'un dumping et de cas de préjudice dans l'industrie des opacifiants radiographiques iodés et des appareils électroménagers.

De même, deux demandes d'examen par un groupe spécial ont été présentées concernant des décisions prises par des organismes américains relativement à des produits canadiens. Ces décisions concernaient les produits de l'acier au carbone (examen quinquennal) et l'acier au carbone coupé à longueur (contournement d'une ordonnance instituant un droit antidumping).

Quatre examens par un groupe spécial touchant des décisions prises par des organismes américains concernant les produits canadiens sont toujours en cours — trois touchent le magnésium pur et les alliages de magnésium et un touche les produits d'acier au carbone. Durant la même période, une affaire soumise à un groupe spécial a été réglée : l'acier traité contre la corrosion d'origine canadienne (dumping).

Le 17 janvier 2001, le Canada a tenu des consultations en vertu du chapitre 20 avec les États-Unis au sujet des restrictions imposées par ce pays à l'importation de pommes de terre de l'Île-du-Prince-Édouard. Un groupe spécial de l'ALENA chargé du règlement des différends a déclaré, le 6 février 2001, que les États-unis devaient mettre en pratique les obligations de l'ALENA et qu'ils ne peuvaient imposer une « couverture » de limitation d'accès aux camions du Mexique. Le groupe spécial a également déclaré qu'il fallait appliquer des méthodes d'inspection et de certification plus rigoureuses à l'endroit des camions provenant du Mexique dans les « cas exceptionnels » ainsi qu'au cas par cas, pour tenir compte des différences entre les deux pays concernant les systèmes de réglementation de transport routier. Le Canada a participé au processus de règlements des différends à titre de tierce partie intéressée.

À la suite de la décision du groupe spécial, l'Administration Bush s'est engagée à permettre l'accès aux transporteurs du Mexique aux routes des États-Unis avant le 1er janvier 2002. Cependant, en raison des événements du 11 septembre dernier et des délais dans le processus d'autorisation, l'accès aux routes américaines a été reporté.

Une procédure de contestation extraordinaire mettant en cause les États-Unis et le Mexique et portant sur le ciment Portland gris et le clinker en provenance du Mexique est toujours en cours. Vous pouvez consulter les rapports des groupes spéciaux à l'adresse *(www.nafta-sec-alena.org/french/index.htm)*.

Préparer l'avenir et dynamiser l'ALENA

Dans le cadre du processus continu d'examen du fonctionnement de l'ALENA par les parties, le Canada poursuit sa collaboration avec les États-Unis et le Mexique afin d'éclaircir certaines dispositions clés concernant les procédures et le fond du chapitre sur l'investissement. La Commission de l'ALENA a aussi accompli des progrès dans ce domaine. En juillet 2001, les ministres ont signé une note d'interprétation des dispositions relatives à l'accès aux documents et à la norme minimale de traitement, et ont enjoint les spécialistes à poursuivre leurs travaux d'examen de la mise en œuvre et de l'application du chapitre 11.

États-Unis

Aperçu

Le Canada est le principal partenaire commercial des États-Unis et vice-versa, la valeur des produits et services qui franchissent chaque jour la frontière se chiffrant à environ 1,9 milliard de dollars. En 2001, la valeur des exportations canadiennes de marchandises vers les États-Unis s'élevait à 351 milliards de dollars, tandis que celle des importations en provenance des États-Unis atteignait 218 milliards de dollars. En 2000, nos exportations de services ont totalisé 31,7 milliards de dollars, tandis que nos importations s'établissaient à 37,6 milliards de dollars. Au total, 82 % des exportations canadiennes de marchandises sont destinées à notre voisin du Sud. Depuis l'entrée en vigueur de l'ALE, en 1989, le commerce bilatéral de marchandises a plus que doublé. De 1992 à 2000, il a augmenté en moyenne d'environ 12 % par année.

L'ALE et, par la suite, l'ALENA ont eu d'autres retombées positives. Par exemple, de 1991 à 2000, les investissements américains directs au Canada sont passés d'environ 85 milliards de dollars en 1991 à 186 milliards de dollars en 2000, tandis que les investissements canadiens directs aux États-Unis passaient de 63 milliards de dollars à 154 milliards de dollars.

Les rapports qui unissent le Canada et les États-Unis sur le plan des échanges commerciaux et de l'investissement se distinguent de ceux que nous entretenons avec d'autres pays, non seulement par l'importance des sommes en cause, mais aussi qualitativement. Les exportateurs canadiens de produits et de services ont accès à d'excellents débouchés dans pratiquement tous les secteurs du marché américain. Pour les aider à exploiter ces possibilités, le ministère des Affaires étrangères et du Commerce international concentre son activité sur l'accès des petites et moyennes entreprises au marché. Il vise tout particulièrement à aider les femmes, les jeunes entrepreneurs et les entrepreneurs autochtones à faire une première percée sur le marché américain. Le programme Nouveaux exportateurs aux États frontaliers a connu un grand succès à cet égard, ayant aidé 14 400 entreprises à pénétrer pour la première fois le marché américain. Le gouvernement canadien encourage aussi les exportateurs canadiens qui se sont bien tirés d'affaire dans plusieurs régions des États-Unis à passer à l'étape suivante, c'est-à-dire à s'attaquer à d'autres marchés étrangers. Pour obtenir plus de renseignements, consultez le site Web du MAECI sur les relations canado-américaines *(www.can-am.gc.ca)*

Le gouvernement du Canada cherche également à attirer et à accroître les investissements en provenance des États-Unis et à encourager les alliances stratégiques avec les entreprises

américaines. Il veut promouvoir l'investissement grâce à une approche plus intégrée et plus sectorielle, qui s'appuie sur la coopération entre le MAECI et ses partenaires au sein d'Équipe Canada inc.

Lorsqu'on fait la promotion des intérêts du Canada en matière d'accès au marché et d'expansion des affaires aux États-Unis, il est important de bien connaître les caractéristiques des différentes régions du pays. Les marchés que représentent la plupart de ces régions et bon nombre d'États sont plus vastes que ceux de bien des pays. Il faut aussi tenir compte des différentes influences culturelles et économiques propres aux diverses régions. Au cours de la dernière année, plusieurs ministres et sous-ministres du gouvernement fédéral ont visité des régions américaines importantes pour faciliter l'établissement de relations avec les autorités politiques et des chefs d'entreprises. Ces visites permettent de promouvoir les intérêts canadiens et de souligner l'attrait du Canada pour les investisseurs.

Accès au marché — résultats obtenus en 2001

- Le Canada et les États-Unis ont adopté la Déclaration sur la frontière intelligente en décembre 2001. Il s'agit d'un plan d'action visant à assurer la circulation sécuritaire des personnes et des biens qui franchissent la frontière canado-américaine.
- Le Canada et les États-Unis ont réglé le dossier concernant les restrictions imposées par les États-Unis à l'égard des pommes de terre de l'Île-du-Prince-Édouard.
- Le Canada a réglé les questions d'assujettissement fiscal relativement à la taxe d'affaires unique (Single Business Tax) imposée par l'État du Michigan.
- Le premier ministre, M. Jean Chrétien, a dirigé des missions commerciales d'Équipe Canada à Atlanta, à Dallas et à Los Angeles qui ont été couronnées de succès.

Accès au marché — priorités du Canada pour 2002

- Dans le dossier du bois d'œuvre, le Canada maintiendra sa stratégie à deux volets dans le cadre de l'Organisation mondiale du commerce et poursuivra les discussions avec le gouvernement des États-Unis afin de déterminer s'il n'y aurait pas moyen de trouver une solution durable à ce conflit.
- Le Canada continuera à travailler de concert avec les États-Unis pour favoriser la libre circulation des marchandises, des services et des personnes entre le Canada et les États-Unis en privilégiant la sécurité et l'application de la loi.
- Le Canada continuera à défendre les droits dont il jouit en vertu d'accords commerciaux internationaux pour préserver l'accès au marché américain pour le blé canadien.
- Le Canada continuera à faire des pressions auprès de divers États américains pour que l'imposition de taxes aux entreprises canadiennes se fasse d'une manière équitable, uniforme et conforme aux normes d'imposition internationales.
- Le Canada continuera à surveiller attentivement les importantes mesures susceptibles de fausser les échanges et les décisions en matière d'investissement sur le marché nord-américain et à réagir à ces mesures au besoin.
- Le Canada continuera à s'opposer à l'application extraterritoriale des lois américaines.

Le reste de la présente section contient des renseignements supplémentaires sur certains aspects de l'accès au marché américain auxquels le Canada accordera la priorité au cours de l'année à venir. On ne saurait y voir un inventaire complet des obstacles que doivent surmonter les entreprises canadiennes aux États-Unis, ni des questions que le gouvernement du Canada entend suivre de près.

AMÉLIORER L'ACCÈS AUX MARCHÉS DES PRODUITS

Bois d'œuvre résineux

Le 2 avril 2001, à la suite de l'expiration de l'Accord quinquennal canado-américain sur le bois-d'œuvre résineux le 31 mars 2001, l'industrie américaine du bois-d'œuvre a présenté une requête au département du Commerce des États-Unis pour qu'il ouvre des enquêtes sur les droits compensateurs et les droits antidumping relativement aux produits du bois-d'œuvre provenant du Canada. Le département du Commerce a amorcé ces enquêtes le 23 avril 2001.

Le 9 août 2001, le département du Commerce a publié une détermination préliminaire de subvention et a imposé sur les importations canadiennes de bois d'œuvre résineux des droits compensateurs provisoires de l'ordre de 19,3 % (sauf pour le bois d'œuvre provenant des quatre provinces de l'Atlantique). Les droits compensateurs provisoires ont expiré en décembre 2001.

Le 30 octobre 2001, le département du Commerce a rendu une détermination préliminaire dans l'enquête sur les droits antidumping et a établi des marges de dumping provisoires qui oscillent entre 5,94 % et 19,24 %, pour les six parties en cause et une marge de 12,58 % pour les autres exportateurs canadiens, y compris ceux provenant des provinces de l'Atlantique.

On s'attend à ce que le département du Commerce rende une détermination finale de subvention et de droits antidumping le 21 mars 2002; cette dernière sera suivie d'une détermination finale de préjudice dans les deux enquêtes menées par la Commission du commerce international au début de mai 2002.

OPPOSITION AUX MESURES AMÉRICAINES LIMITANT L'ACCÈS

Contexte — Commerce canado-américain à la suite des événements du 11 septembre

Avant le 11 septembre dernier, les Canadiens étaient nombreux à n'avoir qu'une connaissance élémentaire des échanges réalisés quotidiennement à la frontière canado-américaine — en fait, ils considéraient qu'il n'y avait pour ainsi dire pas de frontière. Pendant plus de 100 ans, le Canada et les États-Unis ont partagé la plus longue frontière commune non défendue au monde. Pour bon nombre de citoyens, la certitude que les camions traverseront, que les investissements s'effectueront et que le commerce se fera est aussi incontestable que la relation unique que le Canada entretient avec les États-Unis — un partenariat dont le succès ne tient pas uniquement à des similitudes sociales et culturelles, mais aussi à la nature inextricablement liée des deux économies. L'importance pour le Canada d'une frontière ouverte ne peut être sous-estimée. Étant donné que, chaque année, 82 % des exportations canadiennes sont destinées aux États-Unis et que 25 % des exportations américaines sont dirigées vers le Canada, les deux pays sont de loin le principal client l'un de l'autre. La frontière canado-américaine est la clé d'une relation concrète, productive et très fructueuse entre les deux pays.

Les événements du 11 septembre 2001 ont profondément changé la perception qu'a la population américaine de ses frontières. L'accroissement des mesures de sécurité consécutif aux attentats a prouvé combien la libre circulation des biens, des services et personnes entre le Canada et les États-Unis était vulnérable à des perturbations. Les longs retards imprévus à la frontière ont fait légitimement craindre aux exportateurs que les mesures de sécurité à la frontière pourrait être resserrées indéfiniment, perturbant ainsi la libre circulation des marchandises entre les deux pays.

Dans les semaines qui ont immédiatement suivi les attentats, tous les véhicules traversant la frontière canado-américaine étaient soumis à des inspections par des douaniers américains et canadiens. Les retards occasionnés par ces formalités oscillaient souvent entre 8 heures et 20 heures, et ont eu une incidence profonde sur bon nombre de secteurs de l'économie canadienne, en particulier sur l'industrie touristique et de l'aviation, les sociétés d'assurances, le commerce de gros et de détail, de même que sur les industries tributaires des livraisons à temps. Comme les pièces automobiles, les entreprises canadiennes et américaines comptent de plus en plus sur des pratiques de production juste à temps ou sur des délais de livraison à préavis relativement courts. La circulation à la frontière est maintenant comme à l'ordinaire, et le nombre de véhicules automobiles se rapproche du niveau habituel, quoique l'industrie automobile demeure préoccupée par les mesures de sécurité à la frontière et leurs répercussions sur le processus de fabrication juste à temps.

Réaction du gouvernement — Mesures prises par le gouvernement

À la suite des événements du 11 septembre, le gouvernement du Canada a pris des mesures immédiates pour régler les retards à la frontière, tout en garantissant des niveaux de sécurité adéquats à la frontière. Ces mesures particulières comprenaient l'ajout de personnel; des voies de circulation conçues pour la circulation commerciale; l'ajout de voies pour les automobiles ainsi que des voies spéciales pour les camions ayant droit à un prédédouanement accéléré. Bien que la proximité, la relation de coopération et les mécanismes de consultation déjà en place avec nos homologues américains aient facilité l'élaboration de plusieurs arrangements *ad hoc*, le gouvernement a rapidement entrepris une démarche auprès de l'Administration américaine pour trouver une approche plus durable à la gestion de la frontière, garantissant ainsi la sûreté des deux pays. Le Canada, en étroite collaboration avec les États-Unis, s'est employé à élaborer une approche conjointe pour renforcer la sécurité à la frontière.

Le 12 décembre 2001, le ministre des Affaires étrangères, M. John Manley, président du Comité ministériel spécial sur la sécurité et la lutte antiterroriste, et le gouverneur Tom Ridge, directeur du Homeland Security [Bureau de la sécurité intérieure américaine], ont signé une déclaration en vue de la création d'une « frontière intelligente » pour le XXI^{e} siècle. L'entente comprend un plan d'action en 30 points qui s'appuie sur 4 piliers. Ce plan vise à déterminer les risques en matière de sécurité et à se prémunir contre ces risques, tout en assurant la circulation efficace et efficiente des personnes et des marchandises autorisées à la frontière. Les 4 piliers sur lesquels repose le plan sont les suivants :

- la circulation sécuritaire des personnes;
- la circulation sécuritaire des biens;
- la sécurité des infrastructures;
- le partage et la coordination des renseignements entre les gouvernements.

Le gouvernement du Canada a créé un Groupe de travail responsable des mouvements transfrontaliers entre le Canada et les États-unis pour veiller à ce que la Déclaration sur la frontière intelligente soit dûment mise en œuvre.

Le Budget présenté le 10 décembre consacre plus de 1,2 milliard de dollars à des mesures visant à rendre nos fron-

tières plus sûres, plus ouvertes et mieux gérées. Ces fonds sont destinés aux mesures suivantes :

- l'adoption d'une nouvelle technologie pour aider l'Agence des douanes et du revenu du Canada (ADRC) à faciliter le passage à la frontière des marchandises et des personnes;
- la mise sur pied de nouvelles équipes intégrées d'application de la loi à la frontière qui regroupent plusieurs organismes policiers du Canada et des États-Unis pour coordonner les efforts en matière de renseignement et d'application de la loi le long de la frontière canado-américaine;
- l'adoption d'une technologie avancée d'échange de renseignements pour aider les agents des douanes à soumettre à un contrôle de sécurité les voyageurs qui se présentent aux aéroports et à d'autres points d'entrée au pays;
- l'acquisition d'un équipement plus perfectionné pour déceler la présence d'explosifs, d'armes à feu et de dangers, sans retarder la circulation légitime des marchandises et des touristes;
- l'adoption d'une nouvelle technologie Internet sécurisée pour aider les petites entreprises à remplir les formalités douanières.

Sur cette somme de 1,2 milliard de dollars, 600 millions de dollars ont été alloués à un nouveau programme visant à améliorer l'infrastructure à la frontière, telle que les routes et les centres de traitement douanier des véhicules automobiles. Ce programme sera exécuté en collaboration avec des partenaires des secteurs public et privé des deux côtés de la frontière.

Le 3 décembre dernier, le secrétaire à la Justice des États-Unis, M. John Ashcroft, a rendu public un plan de 31,5 millions de dollars qui vise à améliorer la sécurité à la frontière canado-américaine. Deux cents militaires y seront déployés pour patrouiller l'espace aérien et pour accentuer les opérations de renseignements, et 400 soldats de la Garde nationale seront détachés aux principaux postes-frontières pour aider les douaniers à faciliter les débits routiers à la frontière nord.

En outre, le 3 décembre dernier, la ministre de la Citoyenneté et de l'Immigration, M^me^ Elinor Caplan, le solliciteur général, M. Lawrence MacAuley, et le secrétaire à la Justice des États-Unis, le général Ashcroft, ont signé une « déclaration conjointe sur la sécurité de la frontière et les migrations régionales », dont les principaux éléments sont repris dans la Déclaration sur la frontière intelligente.

Prochaines étapes

Le vice-premier ministre, M. John Manley, et le gouverneur Tom Ridge, directeur du Bureau de la sécurité intérieure, se sont de nouveau réunis en février et en mars 2002 pour faire le point sur les progrès accomplis relativement aux objectifs établis dans le plan d'action. Ils s'entretiendront à intervalles réguliers pour que la mise en œuvre du plan et la réalisation des objectifs progressent le plus rapidement possible. Ce plan d'action concerté est une importante démarche. Il reflète l'engagement des deux gouvernements à s'en inspirer pour élaborer les mesures qui peuvent être prises pour créer une « frontière intelligente ». La sécurité et la prospérité actuelles et futures du Canada sont tributaires d'une frontière gérée avec efficience et efficacité, en tout temps.

Le Canada, avec le soutien des gouvernements provinciaux et de l'industrie, poursuit une stratégie en deux volets pour protéger les intérêts canadiens dans ce dossier. Premièrement, le Canada conteste les actions du gouvernement américain, y compris sa législation, ses règlements et sa détermination dans les enquêtes commerciales, au moyen de tous les recours juridiques possibles. Le Canada conteste la validité des lois américaines et a entamé des mesures devant l'Organisation mondiale du commerce et l'ALENA. De façon parallèle, le Canada maintient des discussions continues avec le gouvernement des États-Unis pour déterminer s'il était possible d'en venir à une solution de rechange au litige afin de régler ce différend de longue date.

Pommes de terre de l'Île-du-Prince-Édouard

Le 31 octobre 2000, le département de l'Agriculture des États-Unis (USDA) a appliqué des restrictions à l'importation des pommes de terre de l'Île-du-Prince-Édouard. Cette mesure a été prise après que l'Agence canadienne d'inspection des aliments (ACIA) eut confirmé la présence de la galle verruqueuse dans des champs de cette province. Entre autres mesures, l'USDA a appliqué des restrictions aux mouvements des pommes de terre de l'Île-du-Prince-Édouard au Canada.

Selon le Canada, les restrictions américaines n'ont aucun fondement scientifique et vont à l'encontre des obligations contractées par les États-Unis dans le cadre de l'Accord de libre-échange nord-américain (ALENA). Le ministre de l'Agriculture et de l'Agroalimentaire, M. Lyle Vanclief, et le ministre du Commerce international, M. Pierre Pettigrew, ont soulevé la question auprès de leurs homologues américains, et le premier ministre Jean Chrétien auprès du président George W. Bush dans le cadre du Sommet des Amériques qui s'est tenu à Québec en avril 2001.

Le 26 avril 2001, l'ACIA et l'USDA ont mis la dernière main à un ensemble de conditions qui limite l'accès de l'Île-du-Prince-Édouard au marché américain pour la récolte agricole de 2000. Les deux parties ont en outre convenu de poursuivre les discussions dans le but d'obtenir de meilleures conditions d'accès au marché américain pour la récolte de

tières plus sûres, plus ouvertes et mieux gérées. Ces fonds sont destinés aux mesures suivantes :

- l'adoption d'une nouvelle technologie pour aider l'Agence des douanes et du revenu du Canada (ADRC) à faciliter le passage à la frontière des marchandises et des personnes;
- la mise sur pied de nouvelles équipes intégrées d'application de la loi à la frontière qui regroupent plusieurs organismes policiers du Canada et des États-Unis pour coordonner les efforts en matière de renseignement et d'application de la loi le long de la frontière canado-américaine;
- l'adoption d'une technologie avancée d'échange de renseignements pour aider les agents des douanes à soumettre à un contrôle de sécurité les voyageurs qui se présentent aux aéroports et à d'autres points d'entrée au pays;
- l'acquisition d'un équipement plus perfectionné pour déceler la présence d'explosifs, d'armes à feu et de dangers, sans retarder la circulation légitime des marchandises et des touristes;
- l'adoption d'une nouvelle technologie Internet sécurisée pour aider les petites entreprises à remplir les formalités douanières.

Sur cette somme de 1,2 milliard de dollars, 600 millions de dollars ont été alloués à un nouveau programme visant à améliorer l'infrastructure à la frontière, telle que les routes et les centres de traitement douanier des véhicules automobiles. Ce programme sera exécuté en collaboration avec des partenaires des secteurs public et privé des deux côtés de la frontière.

Le 3 décembre dernier, le secrétaire à la Justice des États-Unis, M. John Ashcroft, a rendu public un plan de 31,5 millions de dollars qui vise à améliorer la sécurité à la frontière canado-américaine. Deux cents militaires y seront déployés pour patrouiller l'espace aérien et pour accentuer les opérations de renseignements, et 400 soldats de la Garde nationale seront détachés aux principaux postes-frontières pour aider les douaniers à faciliter les débits routiers à la frontière nord.

En outre, le 3 décembre dernier, la ministre de la Citoyenneté et de l'Immigration, M^me^ Elinor Caplan, le solliciteur général, M. Lawrence MacAuley, et le secrétaire à la Justice des États-Unis, le général Ashcroft, ont signé une « déclaration conjointe sur la sécurité de la frontière et les migrations régionales », dont les principaux éléments sont repris dans la Déclaration sur la frontière intelligente.

Prochaines étapes

Le vice-premier ministre, M. John Manley, et le gouverneur Tom Ridge, directeur du Bureau de la sécurité intérieure, se sont de nouveau réunis en février et en mars 2002 pour faire le point sur les progrès accomplis relativement aux objectifs établis dans le plan d'action. Ils s'entretiendront à intervalles réguliers pour que la mise en œuvre du plan et la réalisation des objectifs progressent le plus rapidement possible. Ce plan d'action concerté est une importante démarche. Il reflète l'engagement des deux gouvernements à s'en inspirer pour élaborer les mesures qui peuvent être prises pour créer une « frontière intelligente ». La sécurité et la prospérité actuelles et futures du Canada sont tributaires d'une frontière gérée avec efficience et efficacité, en tout temps.

Le Canada, avec le soutien des gouvernements provinciaux et de l'industrie, poursuit une stratégie en deux volets pour protéger les intérêts canadiens dans ce dossier. Premièrement, le Canada conteste les actions du gouvernement américain, y compris sa législation, ses règlements et sa détermination dans les enquêtes commerciales, au moyen de tous les recours juridiques possibles. Le Canada conteste la validité des lois américaines et a entamé des mesures devant l'Organisation mondiale du commerce et l'ALENA. De façon parallèle, le Canada maintient des discussions continues avec le gouvernement des États-Unis pour déterminer s'il était possible d'en venir à une solution de rechange au litige afin de régler ce différend de longue date.

Pommes de terre de l'Île-du-Prince-Édouard

Le 31 octobre 2000, le département de l'Agriculture des États-Unis (USDA) a appliqué des restrictions à l'importation des pommes de terre de l'Île-du-Prince-Édouard. Cette mesure a été prise après que l'Agence canadienne d'inspection des aliments (ACIA) eut confirmé la présence de la galle verruqueuse dans des champs de cette province. Entre autres mesures, l'USDA a appliqué des restrictions aux mouvements des pommes de terre de l'Île-du-Prince-Édouard au Canada.

Selon le Canada, les restrictions américaines n'ont aucun fondement scientifique et vont à l'encontre des obligations contractées par les États-Unis dans le cadre de l'Accord de libre-échange nord-américain (ALENA). Le ministre de l'Agriculture et de l'Agroalimentaire, M. Lyle Vanclief, et le ministre du Commerce international, M. Pierre Pettigrew, ont soulevé la question auprès de leurs homologues américains, et le premier ministre Jean Chrétien auprès du président George W. Bush dans le cadre du Sommet des Amériques qui s'est tenu à Québec en avril 2001.

Le 26 avril 2001, l'ACIA et l'USDA ont mis la dernière main à un ensemble de conditions qui limite l'accès de l'Île-du-Prince-Édouard au marché américain pour la récolte agricole de 2000. Les deux parties ont en outre convenu de poursuivre les discussions dans le but d'obtenir de meilleures conditions d'accès au marché américain pour la récolte de

2001 et de celles qui suivront. Le 1er août 2001, le Canada et les États-Unis sont parvenus à un accord relativement aux pommes de terre de l'Île-du-Prince-Édouard qui expose les conditions applicables à la récolte de 2001 et des années ultérieures. D'une durée de trois ans, le plan de travail opérationnel prévoit un accès grandement amélioré en remplaçant les conditions restrictives à l'importation par des mesures de gestion des risques fondée sur la science, dont la surveillance des récoltes et les essais en laboratoire. L'ACIA continue de collaborer avec l'USDA pour résoudre tous les problèmes liés à l'exportation des pommes de terre de l'Île-du-Prince-Édouard vers les États-Unis.

Blé

L'enquête entreprise par les États-Unis en vertu de l'article 301 de la loi de 1974 sur le commerce extérieur *(U.S. Trade Act)* sur les politiques canadiennes relatives au commerce du blé et les pratiques de la Commission canadienne du blé s'est poursuivie tout au long de 2001. Au cours de l'année, à la demande du représentant américain au Commerce, la U.S. International Trade Commission (ITC) [Commission du commerce international des États-Unis] a mené une enquête, comparant les conditions de concurrence entre le blé des États-Unis et celui du Canada. L'ITC a rassemblé des données en procédant à des enquêtes auprès de l'industrie américaine, en tenant une audience publique et en sollicitant des présentations (y compris des mémoires du gouvernement du Canada et de la Commission canadienne du blé). Dans une lettre adressée au représentant américain au Commerce en janvier 2002, en réponse au rapport présenté par l'ITC à ce dernier, le gouvernement du Canada a fait observer que les conclusions tirées par l'ITC n'appuyaient pas les allégations de la North Dakota Wheat Commission [Commission du blé du Dakota du Nord] selon lesquelles les pratiques commerciales du Canada étaient déloyales, et a réaffirmé que les mesures commerciales que le demandeur suggère aux États-Unis de prendre contre les importations canadiennes de blé n'ont aucun fondement. Le 15 février 2002, l'enquête menée en vertu de l'article 301 s'est terminé par l'annonce du Bureau du représentant américain au Commerce, qui a déclaré qu'on ne donnerait pas suite aux mesures commerciales que la Commission du blé du Dakota du Nord avaient demandées. Le Bureau du représentant américain au Commerce s'est engagé, avec l'industrie amériaine, à examiner les mesures de perception des droits compensateurs et des mesures antidumping, ainsi que les questions relatives à l'accès au marché canadien, et à étudier la possibilité d'un recours devant l'OMC. Les autorités canadiennes continueront à défendre les règlements canadiens dans le secteur du blé. Elles répondront également aux pressions qu'exercent les Américains en ce qui concerne les négociations de l'OMC à l'égard de la question reliée aux entreprises de commerce d'État et surveilleront de près tout fait nouveau découlant de l'article 301.

U.S. Farm Bill

Les politiques agricoles et alimentaires fédérales des États-Unis sont régies par différentes lois, dont plusieurs sont étudiées, révisées et renouvelées par le biais d'un Farm Bill [loi agricole] général pluriannuel. La loi actuelle, la *Federal Agricultural and Reform Act of 1996* [loi fédérale de réforme agricole de 1996], prendra fin en septembre 2002.

Le 5 octobre 2001, la Chambre des représentants des États-Unis a adopté une version de la loi agricole qui, d'après les calculs, s'élèverait à 171 milliards de dollars américains sur dix ans. Ce projet de loi prévoit d'importantes augmentations dans les dépenses pour soutenir les effets de distorsion du commerce. Par exemple, le projet de loi proposé permettrait d'accroître l'admissibilité à un nouveau programme compensatoire pour les grains et les oléagineux, et il habiliterait de nouveau les prêts de marketing et les paiements compensatoires sur les prêts liés à ce genre de récoltes.

Le 13 février 2002, le Sénat a adopté sa version d'une nouvelle loi agricole. Cette version augmenterait les subventions à la production, réhabiliterait celles mises de côté (c.-à-d. sur le miel) et les rendrait applicables à de nouveaux produits tels les pois et les lentilles. Cette version comporterait également un programme compensatoire qui apporterait une aide précieuse aux producteurs des principales récoltes (dont le blé, l'orge, le maïs et le soya) durant les périodes où les prix bas. Le projet de loi du Sénat exigerait également que les producteurs respectent les critères d'étiquetage du pays d'origine pour la viande, ainsi que les fruits et les légumes, et abolirait la classification américaine de la viande américaine provenant d'animaux canadiens abattus aux États-Unis.

Bien que la Chambre et le Sénat aient approuvé un montant semblable de dépenses globales, il existe d'importantes différences quant à la façon de dépenser cet argent. Les deux versions doivent être harmonisées en un seul projet de loi par l'intermédiaire du processus de conférences du Congrès.

Le Canada se préoccupe particulièrement des propositions contenues dans le projet de loi, surtout en ce qui concerne l'augmentation du soutien interne aux effets de distorsion du commerce, la classification de la viande et les exigences concernant l'étiquetage obligatoire du pays d'origine. Les fortes augmentations du soutien interne vont à l'encontre des objectifs qui ont été convenus au cours des négociations de l'OMC en matière d'agriculture et qui visent à réduire de façon substantielle le soutien interne aux effets de distorsion du commerce. Le Canada examine attentivement la conformité des mesures proposées dans la loi agricole par rapport aux engagements contractés par les États-Unis devant l'OMC. Nous suivrons de près le dossier et ferons part de nos préoccupations au Congrès et à l'administration américaine au fur et à mesure de l'évolution du projet de loi devant le Congrès.

Subventions visant les produits agricoles

Le Canada juge de plus en plus préoccupant le très haut niveau de soutien interne qu'obtient l'agriculture aux États-Unis, particulièrement la production de céréales et d'oléagineux, soutien qui entretient un déséquilibre entre l'offre et la demande mondiales et empêche les prix de monter. Les propositions adressées actuellement au Congrès pour augmenter davantage les dépenses liées aux formes de soutien qui faussent les échanges et étendre ce soutien aux légumineuses préalablement non subventionnées nuisent aux progrès. Tous les membres de l'OMC s'efforcent d'obtenir des réductions importantes du soutien interne ayant des effets de distorsion sur le commerce, à la suite de la déclaration des ministres de l'OMC à Doha; cependant, la suite des événements aux États-Unis ne semble pas cadrer avec cet engagement. Dans le même ordre d'idées, tous les membres de l'OMC ont pris à Doha l'engagement de réduire les mesures de soutien interne en vue d'éliminer progressivement toutes formes de subventions à l'exportation. Le Canada et beaucoup d'autres membres de l'OMC estiment que nous devons également nous pencher sur les autres formes d'aide à l'exportation, telles que les crédits à l'exportation, les activités de promotion commerciale et de développement des marchés et certains types d'aide alimentaire. Le Canada continue de juger préoccupante la possibilité que les États-Unis aient davantage recours aux subventions à l'exportation sur les marchés tiers pour certains produits de base.

Exportations de viande

Les producteurs américains de bétail ont demandé de rendre obligatoire l'identification par étiquetage du pays d'origine des viandes importées. Une telle règle exigerait que le bétail, par exemple, soit né et élevé aux États-Unis pour que le boeuf soit étiqueté américain. Étant donné que l'industrie de la viande rouge est très intégrée en Amérique du Nord, l'identification obligatoire par étiquetage du pays d'origine aurait pour effet d'accroître les coûts liés à l'achat et à la transformation de la viande importée et désavantagerait les exportations canadiennes par rapport à la viande américaine. Par exemple, des obstacles au commerce pourraient résulter d'un système américain contraignant et dispendieux de préservation de l'identité servant à retracer les animaux nés au Canada mais élevés et abattus aux États-Unis. Les exploitants d'abattoirs, les usines de transformation de la viande, les détaillants et les pays étrangers, dont le Canada, se sont opposés à l'identification obligatoire par étiquetage du pays d'origine, incitant le gouvernement américain à réaliser deux études en 2000 pour analyser les conséquences possibles de l'identification obligatoire du pays d'origine. Ces deux études ont permis de conclure que l'identification obligatoire par étiquetage du pays d'origine de la viande ne procurera pas nécessairement des avantages aux producteurs et aux consommateurs, mais entraînera assurément des coûts supplémentaires à l'industrie et au gouvernement. Néanmoins, en 2001, des propositions ont été présentées au Congrès concernant l'identification obligatoire par étiquetage du pays d'origine de la viande de boeuf, d'agneau et de porc. Ces propositions ont été intégrées à certaines versions du nouveau *Farm Bill* [loi agricole] dont discutait encore le Congrès au moment de la rédaction du présent rapport.

Par ailleurs, le Congrès subit de fortes pressions de la part des producteurs américains pour l'amener à éliminer la classification officielle du boeuf, du porc et de l'agneau importés. Une proposition en ce sens a été incluse dans une version du nouveau *Farm Bill*. Si elle était mise en œuvre, une telle mesure aurait un effet négatif sur les exportations canadiennes et entraverait l'intégration croissante des industries nord-américaines de la viande rouge. Le Canada continuera de s'opposer à l'élimination de la classification officielle du boeuf, du porc et de l'agneau importés.

Sirops de sucre

En 1999, les Services douaniers américains voulaient reclassifier les sirops de sucre de manière à inscrire les importations de ce produit sous une ligne tarifaire assujettie à un contingent tarifaire restrictif sur le sucre aux États-Unis. En octobre 1999, le Tribunal de commerce international des États-Unis a annulé ce projet de reclassification. En mars 2000, le gouvernement américain et la Sugar Beet Association des États-Unis ont saisi la Cour d'appel de la décision du Tribunal de commerce international. Le 30 août 2001, la Cour d'appel a confirmé la validité de la reclassification proposée par les Services douaniers américains. L'entreprise concernée en a appelé de la décision en demandant à la Cour de revoir sa position.

Cependant, des tentatives ont été faites pour faire adopter par le Congrès une loi qui élargirait le champ d'application du contingent tarifaire américain relatif au sucre, afin d'y inclure les sirops de sucre. Un récent amendement présenté par les sénateurs Breaux et Thomas à la version sénatoriale du projet de loi d'aide à l'ajustement commercial a été approuvé par le Comité des finances du Sénat américain. Cet amendement accorderait au secrétaire à l'Agriculture l'autorité juridique d'interdire les importations de produits qui sont réputés avoir été fabriqués uniquement pour contourner la loi douanière américaine. L'amendement ne viserait que les produits agricoles visés par les chapitres 17, 18, 19 et 21 Harmonized Tariff System [Régime de tarification harmonisé].

Le Canada est intervenu auprès de l'Administration américaine et les membres du Congrès en vue d'exprimer son inquiétude au sujet des tentatives d'adoption d'une loi qui augmenterait les restrictions au commerce des sirops de sucre. Il s'est également dit préoccupé de la vaste portée des répercussions de l'amendement Breaux-Thomas. La possibilité de

reclassifier une gamme de produits dans une catégorie de restriction du commerce sans se préoccuper d'appliquer les procédures prévues par l'OMC constituerait une violation évidente des obligations que les États-Unis ont contractées devant l'OMC.

Électricité

Par les opinions qu'elle exprime dans le rapport Cheney sur la politique américaine de l'énergie, l'Administration américaine souscrit à l'accroissement des échanges transfrontières d'électricité; elle soutient également une réforme des mécanismes américains qui touchent au commerce et reconnaît qu'il y a des domaines, tels que la fiabilité des systèmes, qui relèvent de la compétence du Canada. Les efforts déployés par le Congrès pour restructurer le secteur de l'électricité et mettre en œuvre les initiatives de l'Administration américaine semblent être paralysés par les préoccupations que suscite l'échec de la déréglementation du secteur californien de l'énergie et par un désaccord ayant trait aux domaines de compétence respectifs du gouvernement fédéral et des États. Le Canada continue de s'opposer catégoriquement aux normes de fiabilité des systèmes à l'échelle du continent que les États-Unis se proposent d'établir. Bien que le gouvernement fédéral semble avoir abandonné ses projets de prescriptions garantissant un accès réciproque à la distribution au détail, le Canada demeure préoccupé en ce qui a trait aux dispositions interdisant l'accès aux marchés de l'énergie renouvelable des États-Unis aux produits et à l'hydroélectricité d'origine canadienne. En l'absence d'une législation fédérale, les États pourraient prendre des mesures incompatibles avec les accords commerciaux et pouvant éventuellement réduire l'accès pour les exportateurs canadiens. Les efforts faits par le Canada pour défendre ses intérêts dans ce secteur ont sensibilisé les États-Unis à l'existence d'un marché de l'électricité nord-américain et aux effets que des mesures discriminatoires pourraient avoir sur ce marché.

Bien que cette restructuration du secteur puisse faire surgir de nouveaux risques pour les exportateurs canadiens d'électricité sur le marché américain, elle ouvre aussi de nouveaux débouchés commerciaux sous l'effet de la création de nouveaux marchés et de nouvelles structures de marché, de l'innovation en matière de services et d'une demande croissante d'énergie.

Produits du chanvre

Le 9 octobre 2001, la U.S. Drug Enforcement Agency (DEA) [Agence de lutte antidrogue] a publié un règlement concernant les aliments contenant du chanvre et l'huile de chanvre. Ces règles, qui sont entrées en vigueur sur-le-champ, interdisent les produits alimentaires à base de chanvre qui sont composés d'ingrédients (graines de chanvre ou huiles de graines de chanvre) contenant du tétrahydrocannabinol (THC) et exigent que les fabricants de produits pour les soins du corps à base de chanvre présentent une demande d'exemption à la DEA afin d'importer de l'huile de chanvre. Les fabricants d'aliments à base de chanvre ont obtenu un délai de 120 jours pour se départir de leurs stocks, et toute consommation a été immédiatement interdite. À partir du 9 octobre 2001, toute personne qui possédait un produit à base de chanvre contenant du THC non exempt du contrôle dans le cadre de ces règles provisoires, avait jusqu'au 6 février 2002 pour se débarrasser d'un tel produit par la manière décrite dans le document. Le 7 février 2002, la DEA a prolongé la période de grâce de 40 jours, c'est-à-dire jusqu'au 18 mars 2002.

Les parties intéressées avaient jusqu'au 10 décembre 2001 pour formuler des observations sur les nouvelles règles. Le Canada a fait part de ses commentaires le 6 décembre 2001. Si la DEA décidait, en fonction des observations reçues, qu'il était nécessaire d'apporter une modification aux règles provisoires, celle-ci serait précisée dans les règles finales. Très préoccupé par ces mesures, le gouvernement du Canada consulte de près l'industrie canadienne sur la question et continuera à exposer ses vues à l'Administration américaine afin de prévenir tout nouveau problème commercial. Le 7 février 2002, la DEA a prolongé la période de grâce de 40 jours, c'est-à-dire jusqu'au 18 mars 2002.

SURVEILLANCE DES FAITS NOUVEAUX TOUCHANT LES INTÉRÊTS DU CANADA

Protocole d'entente en matière d'agriculture

Le 4 décembre 1998, le Canada et les États-Unis ont signé un protocole d'entente et convenu d'un plan d'action pour gérer leurs échanges bilatéraux de produits agricoles. Le Comité consultatif sur l'agriculture créé en vertu du protocole d'entente s'est réuni deux fois en 2001, et le Groupe consultatif des provinces et des États en a fait autant. L'intensification des communications résultant de ces rencontres a permis aux deux pays de mieux comprendre les questions relatives au commerce bilatéral et d'accélérer les travaux en vue de trouver des solutions aux nouveaux problèmes.

Le Canada et les États-Unis ont tous deux tiré de réels avantages de cette collaboration. Par exemple, les organismes de réglementation des pesticides des deux pays ont convenu de plans de travail visant à favoriser l'échange d'information et l'harmonisation de leurs systèmes de réglementation. Les autres aspects positifs de ce protocole d'entente comprennent entre autres :

- le programme des expéditions en transit par voie ferroviaire des céréales, qui a permis l'acheminement, entre janvier et octobre 2001, de 10 223 wagons (environ 941 000 tonnes) de blé, d'orge et d'avoine américains au Canada, contre 7 511 wagons (environ 691 000 tonnes) en 2000 et 6 998 wagons (environ 650 000 tonnes) en 1999;

- la publication conjointe de données concernant le cheptel bovin du Canada et des États-Unis;
- l'extension à d'autres États du Programme relatif aux bovins d'engraissement réglementés (anciennement Projet des bovins du Nord-Ouest), grâce à laquelle les importations au titre de ce programme ont atteint un nouveau sommet de 209 480 têtes de bétail en 2000-2001.

Dans le cadre du plan d'action, les deux pays ont accepté d'éliminer un éventail de mesures restreignant l'accès aux marchés du bétail, la semence équine, les produits horticoles et les produits de pépinière. Les travaux en cours pour minimiser les effets commerciaux des prescriptions réglementaires ont aujourd'hui une plus grande importance après les événements du 11 septembre et les mesures ultérieures prises par le Canada et les États-Unis pour accroître la sécurité de leurs disponibilités alimentaires respectives.

Certification forestière

Il y a une demande persistante sur le marché américain pour les produits forestiers certifiés, c'est-à-dire assortis d'une attestation qu'ils ont été fabriqués à partir de bois provenant de forêts gérées de façon durable. L'industrie canadienne tente de combler cette demande en ayant recours à au moins un des quatre systèmes de certification actuellement en vigueur ou en voie d'être instaurés au Canada.

Le Canada est largement en faveur de la certification comme instrument commercial facultatif visant à promouvoir la gestion durable des forêts. La certification ne doit cependant pas faire obstacle à l'accès aux marchés. Le Canada redoute les mesures exigeant l'étiquetage obligatoire des produits forestiers issus de procédés et de méthodes de production non liés au produit. Il juge également préoccupantes les politiques d'achat qui stipulent que tous les produits doivent porter l'étiquette d'un programme de certification donné, à l'exclusion de toute autre approche équivalente. Le Canada reste par ailleurs vigilant en ce qui concerne les prescriptions relatives aux matières premières adaptées à des spécificités locales ou fondées sur des critères abusifs. Il continuera de contrôler l'accès de ses produits aux principaux marchés pour s'assurer que la certification demeure une démarche volontaire pour les intervenants du marché et que les critères utilisés pour évaluer les produits canadiens sont compatibles avec les valeurs forestières canadiennes.

La certification assure mieux la gestion durable des forêts quand tous les systèmes de certification équivalents sont reconnus sur le marché. Pour cette raison, nous nous rangeons à l'avis de ceux qui proposent l'équivalence et la reconnaissance mutuelle de divers systèmes de certification du même type.

Alcool industriel

La réglementation américaine exige que tout alcool industriel doit être soumis à la U.S. Registered Distilled Spirits Plant (DSP) pour que des test soient effectuées afin d'éviter que ne soit imposée la taxe d'accise de 13,50 $ par gallon de preuve qui touche tout alcool entrant sur le marché américain. Comme la plupart des fabricants américains d'alcool industriel sont déjà reconnus par la DSP, cette situation entraîne un avantage concurrentiel déloyal pour les producteurs américains et permet aux DSP d'obtenir de l'information privilégiée au sujet de leurs concurrents canadiens. Les représentants du Canada ont présenté leur point de vue devant le Office of the U.S. Trade Representative, affirmant que le système DPS ne respecte pas les obligations contractées par les États-Unis en vertu de l'ALENA et des accords de l'OMC en ce qui a trait au traitement national et aux procédures d'évaluation de la conformité. Des discussions sont en cours avec le gouvernement américain afin de régler cette question.

Taxes imposées par des États américains

Michigan

L'affaire concernant l'imposition par le Michigan d'une taxe d'affaires unique [Single Business Tax] a été réglée en faveur à la fois des fabricants et des entreprises de transport, et les principales associations industrielles canadiennes ont accepté les solutions de compromis. Le Michigan percevra certaines taxes, mais le montant des taxes perçues sera minime, et les formalités administratives que cette perception entraînera seront peu nombreuses.

Les entreprises canadiennes doivent s'informer de leur assujettissement fiscal au Michigan. Pour obtenir plus de renseignements, consultez le site Web suivant : *www.treasury.state.mi.us/lawrules/rabs/rabindex.htm*.

Ohio

Un projet de loi à la Chambre des représentants de l'Ohio, le HB405, priverait les sociétés ayant leur siège en Ohio du droit de déduire les redevances et les intérêts payés, y compris les sommes versées à des entités situées à l'extérieur des États-Unis. Les paiements d'intérêts et de redevances effectués par une filiale étrangère d'une société mère canadienne sont habituellement imposables au Canada, d'où le risque de double imposition. Le Canada redoute les effets que ce projet de loi pourrait avoir sur les entreprises canadiennes qui exercent des activités en Ohio et les nombreuses incertitudes qu'il engendrerait. Une version du même projet de loi au Sénat de l'Ohio ne renferme pas cette disposition.

Pennsylvania

L'État applique des impôts, y compris la taxe sur le capital-actions/de franchisage, l'impôt sur les bénéfices nets des sociétés et l'impôt sur les recettes brutes, aux entreprises canadiennes de camionnage rétroactivement à 1992. Revenu Canada considère que seuls les impôts fondés sur

les revenus sont déductibles de l'impôt sur le revenu payable au Canada. L'application d'impôts non fondés sur les revenus entraîne une double imposition qui a des conséquences négatives sur les entreprises canadiennes de camionnage qui exercent des activités en Pennsylvanie. Le Canada est par ailleurs préoccupé par l'application rétroactive d'impôts sur une base quelque peu arbitraire, compte tenu du fait que le montant de l'impôt déclaré diffère considérablement d'une entreprise à une autre bien que leur profil et le nombre d'activités qu'elles exercent en Pennsylvanie soient essentiellement les mêmes.

L'impôt sur les recettes brutes a été aboli par l'État en 1998, et la taxe sur le capital-action/de franchisage, qui « détruisait des emplois » selon l'ex-gouverneur, est en train d'être éliminé progressivement, soit d'ici à 2008. Le Canada a fait observer à l'État, outre nos préoccupations susmentionnées, que le montant relativement faible de l'impôt déclaré n'entraîne pas de formalités administratives importantes pour l'État ou les entreprises concernées.

Loi sur la protection des mammifères marins

La *U.S. Marine Mammal Protection Act* (MMPA) [loi sur la protection des mammifères marins], interdit le commerce de produits à base de mammifères marins de toutes espèces, peu importe leur danger d'extinction. Cette loi semble donc être en contradiction avec les obligations en matière de commerce international des États-Unis. Par exemple, conformément à la Convention sur le commerce international des espèces de faune et de flore sauvages menacées d'extinction (CITES), ni le phoque annelé ni le phoque du Groenland ne sont en danger ou menacés de quelque façon que ce soit. Il n'est donc pas justifié d'en surveiller le commerce ou d'imposer des restrictions quant au mouvement des produits qui en sont tirés. Or, en vertu de la MMPA, il est impossible d'importer aux États-Unis des produits faits à partir de ces deux espèces. Le Canada a fait part de ses préoccupations au gouvernement américain.

AUTRES DOSSIERS

Formalités douanières et administratives

Les fonctionnaires des douanes du Canada et des États-Unis poursuivent leurs travaux relatifs aux initiatives entreprises dans le cadre de l'Accord sur la frontière commune et s'efforcent, entre autres, de promouvoir des programmes relatifs aux voyageurs à faible risque, de simplifier les formalités que doivent remplir les commerçants qui acheminent des produits commerciaux présentant de faibles risques, d'envisager l'adoption de technologies nouvelles et le recours à des installations d'inspection communes. Le projet pilote NEXUS, qui est ouvert aux voyageurs dont le passage a été préapprouvé par des organismes canadiens et américains d'inspection, s'est poursuivi. Il fait actuellement l'objet d'une évaluation. Une évaluation positive devrait permettre d'élargir la portée du programme Nexus. En outre, le rapport *Édifier une frontière pour le XXIe siècle*, qui a été cosigné par le Canada et les États-Unis, fait état des discussions qui ont eu lieu au cours des deux rencontres du Partenariat stratégique canado-américain (PSCA).

Les attentats terroristes du 11 septembre 2001 ont déterminé le sens dans lequel les formalités douanières et administratives évolueront. Le Canada et les États-Unis sont tous deux résolus à améliorer la sécurité à la frontière, sans toutefois nuire à la circulation des personnes et des marchandises autorisées. Cet engagement a été souligné en décembre 2001 dans la Déclaration sur la frontière intelligente qu'ont signée le ministre des Affaires étrangères et le directeur du Bureau de la sécurité intérieure américaine.

Propriété intellectuelle

En vertu de l'article 337 de la loi américaine de 1930 sur les droits de douane [*U.S. Tariff Act*], les produits importés qui sont réputés contrevenir aux droits américains de propriété intellectuelle peuvent être interdits d'entrée aux États-Unis par la Commission du commerce international (ITC). L'article 337 offre de meilleures possibilités de recours direct contre les contrevenants présumés que celles qui existent lorsqu'une demande est présentée devant les tribunaux américains. En outre, les formalités administratives de l'ITC peuvent être plus onéreuses. Les contrevenants présumés qui se trouvent aux États-Unis ne s'exposent qu'à des poursuites judiciaires, alors que les importateurs non établis aux États-Unis risquent à la fois une poursuite judiciaire et une poursuite devant l'ITC.

En 1989, un groupe spécial du GATT a décidé que l'article 337 contrevenait aux obligations découlant du GATT. Certaines dispositions incompatibles avec les nouvelles obligations découlant de l'Accord de l'OMC sur les aspects des droits de propriété intellectuelle qui touchent au commerce ont été éliminées de la loi de mise en œuvre du Cycle d'Uruguay. Toutefois, en vertu de l'article 337, des plaintes sont encore déposées contre des entreprises canadiennes, qui doivent alors entamer des procédures supplémentaires pour se défendre contre les allégations de contrefaçon. Le gouvernement du Canada continuera à suivre de près certains cas particuliers, y compris les différends commerciaux internationaux qui pourraient survenir, pour déterminer les mesures à prendre afin de veiller à ce que les Canadiens soient traités conformément aux obligations commerciales internationales des États-Unis.

Recours commerciaux

Le gouvernement du Canada continue à surveiller de près l'évolution de la politique américaine au chapitre des recours commerciaux, afin de veiller à ce que les États-Unis

respectent leurs obligations commerciales internationales dans l'élaboration de toute nouvelle règle et l'application des règles existantes. À cet égard, le Canada a présenté des observations précises en ce qui concerne l'article 29 de la loi de 1980 intitulé *Crude Oil Windfall Tax Act* [taxe exceptionnelle sur le pétrole brut], qui subventionne directement les exportations américaines de charbon; les règlements d'application de lois telles que la Agricultural, Rural Development, *Food and Drug Administration, and Related Agencies Appropriations Act* de 2000 (la modification Byrd), dont une disposition prévoit la distribution des droits antidumping et des droits compensateurs aux producteurs locaux, ces droits leur garantissant une protection contre les importations; le changement proposé à la *Emergency Steel Loan Guarantee Act of 1999* [loi de 1999 sur la garantie de prêt d'urgence à l'industrie sidérurgique]; les changements proposés à la procédure suivie par la Commission du commerce international (ITC) pour mener une enquête sous le régime de l'article 201 ou une enquête ayant trait à des mesures de sauvegarde; les politiques canadiennes concernant l'industrie du blé, dans le contexte de l'enquête ouverte aux termes de l'article 301 de la loi de 1974 sur le commerce extérieur [*U.S. Trade Act of 1974*]; et plusieurs enquêtes antidumping, en matière de droits compensateurs et en matière de mesures de sauvegarde, menées par les États-Unis.

Enquêtes relatives à des recours commerciaux

En 2001, les États-Unis ont entrepris et mené quatre enquêtes antidumping relativement à des importations en provenance du Canada, soit le bois d'œuvre, les moules, les tomates et les tiges de fil d'acier. Les quatre enquêtes étaient toujours en cours à la fin de 2001. De plus, des enquêtes en matière de droits compensateurs concernant les importations en provenance du Canada de bois d'œuvre et de tiges d'acier ont été entreprises, et celles-ci étaient toujours en cours à la fin de l'année.

Tomates de serre

Au moment de la préparation de ce rapport, la Commission du commerce international des États-Unis (ITC) poursuivait son analyse des allégations de préjudice à l'égard de l'industrie américaine des tomates de serre. Des audiences publiques ont été tenues le 21 février 2002, et on prévoit que l'ITC rendra sa décision au début d'avril 2002. Les exportations canadiennes de tomates aux États-Unis ont totalisé 244 millions de dollars en 2000. La décision d'imposer des droits antidumping aurait des conséquences considérables sur les producteurs de la Colombie-Britannique, qui exportent 80 % de leur production de tomates aux États-Unis. Le gouvernement du Canada continue de surveiller de près l'enquête en cours et de faire des présentations au besoin.

Acier

Le 5 mars 2002, à la suite des recommandations faites par la Commission du commerce international des États-Unis (ITC), le président Bush a annoncé que les États-Unis imposeraient des tarifs additionnels sur l'importation de 14 produits de l'acier. Les importations en provenance du Canada et d'autres pays, avec lesquels les États-Unis ont conclu des accords commerciaux, tels le Mexique, Israël et la Jordanie, ne devaient pas faire l'objet de restrictions tout comme les importations d'acier de pays en développement.

Cette décision fait suite aux recommandations formulées par l'ITC le 7 décembre 2001, en ce qui a trait aux mesures de restriction du commerce sur l'importation d'un certain nombre de produits de l'acier, y compris un bon nombre provenant du Canada. L'ITC a mené une enquête sur des mesures de sauvegarde pour répondre à une requête présentée par le représentant américain au Commerce en juin 2001. Le Canada s'est défendu constamment et avec vigueur tout au long de l'enquête et contre l'opinion américaine, affirmant que les restrictions imposées aux importations canadiennes n'étaient pas fondées. Le gouvernement canadien, l'industrie et les syndicats de l'acier ont entrepris une vaste campagne de services d'assistance judiciaire aux États-Unis, visant l'administration américaine, le Congrès et le secteur privé. Le Canada soutient fortement que les importations canadiennes d'acier ne portent aucun préjudice à l'industrie américaine et, par conséquent, ne devraient faire l'objet d'aucune restriction à l'importation.

Les restrictions sur les exportations d'acier vers les États-Unis désorganiseraient considérablement les activités du marché nord-américain de l'acier. En 2001, les exportations canadiennes d'acier vers les États-Unis se sont chiffrées à 3,6 milliards de dollars.

Marchés publics

Le Canada continuera d'inciter le gouvernement des États-Unis à faciliter l'accès des fournisseurs canadiens aux marchés publics américains. À l'heure actuelle, les exemptions accordées en vertu des accords sur les marchés publics conclus dans le cadre de l'ALENA et de l'OMC ferment la porte aux fournisseurs canadiens qui voudraient présenter des soumissions à l'égard d'un large éventail de projets dans divers secteurs clés. Les programmes de marchés publics réservés aux petites entreprises et aux entreprises appartenant à des groupes minoritaires sont particulièrement restrictifs, tout comme la préférence accordée à l'achat de produits américains (*Buy American*). De plus, des dispositions législatives adoptées de longue date et de manière *ad hoc*, ainsi que les conditions afférentes aux programmes de financement, limitent l'accès des fournisseurs canadiens. La nécessité d'assurer à ceux-ci un accès plus large et plus sûr,

au niveau fédéral comme au niveau des États et au niveau local, reste une question primordiale pour les gouvernements provinciaux canadiens dans leur réflexion sur la possibilité d'ouvrir les marchés publics provinciaux et municipaux du Canada.

Marchés réservés à la petite entreprise

Le gouvernement du Canada reste préoccupé par l'utilisation fréquente et imprévisible des exceptions à l'ALENA et aux accords de l'OMC sur les marchés publics en ce qui concerne les marchés réservés aux petites entreprises. Les fournisseurs canadiens doivent faire face à la possibilité omniprésente que des clients gouvernementaux recrutés avec succès et approvisionnés à des prix concurrentiels leur fermeront par la suite la porte en invoquant ces mesures de réserve. Aux États-Unis, la définition d'une petite entreprise varie selon les secteurs, mais dans le secteur de la fabrication, elle correspond généralement à une entreprise comptant moins de 500 salariés (le seuil va jusqu'à 1 500 salariés dans d'autres secteurs). Pour une société de services, le seuil est fixé à un revenu annuel maximum de 17 millions de dollars américains — ces seuils étant fixés par le Système de classification des industries de l'Amérique du Nord (SCIAN). Dernièrement, les départements et les organismes fédéraux américains n'ont pas atteint leur objectif, qui est d'accorder 23 % de leurs contrats à de petites entreprises américaines. Cela a déjà suscité l'adoption de nouvelles directives relativement à l'application des programmes existants et pourrait donner lieu à des pressions en vue de mettre sur pied de nouveaux programmes. Par ailleurs, le gouvernement américain exige que les soumissions des entrepreneurs et des principaux sous-traitants pour des projets dont la valeur est supérieure à 500 000 $ américains comprennent des plans pour confier une partie de leurs travaux en sous-traitance à de petites entreprises américaines. Le Canada est aussi préoccupé par le fait que l'utilisation de tels plans de sous-traitance gêne l'accès des Canadiens au marché américain. Il continuera de faire pression sur le gouvernement américain à cet égard.

Préférence accordée à l'achat de produits américains

Dans le cas de marchés publics fédéraux américains qui ne sont régis ni par l'ALENA ni par l'OMC, la préférence est largement accordée à l'achat de produits et de services américains. Comme ces accords commerciaux n'exigent un traitement égal des offres canadiennes que dans le cas d'achats directs du gouvernement fédéral américain, il existe de nombreux autres types de marchés publics fédéraux dans le cadre desquels la préférence est accordée à l'achat de produits américains.

Marchés du département de la Défense

En vertu des accords entre le Canada et les États-Unis pour le partage de la production et du développement des produits de défense, l'industrie canadienne a accès à cet immense marché d'équipement et de R-D. Cette relation exige une vigilance continue pour éviter toute érosion, qu'elle soit intentionnelle ou non.

Préférence accordée à l'achat de produits américains — Marchés d'administration autres que fédérale financés par le gouvernement fédéral

Dans le cas de marchés attribués par des administrations autres que fédérale, mais financés par le gouvernement fédéral américain, ce dernier accorde la préférence à l'achat de produits américains, c.-à-d. que le financement est conditionnel à l'achat de produits et de services américains. Le Canada cherche toujours à améliorer l'accès, actuellement limité, des entreprises canadiennes à cet important marché, notamment dans le domaine des infrastructures de transport en commun, de la construction de routes et de l'aéronautique.

Aux États-Unis, presque tous les grands projets de transport sont financés par le gouvernement fédéral, mais administrés par les gouvernements des États et les administrations locales ou par des organismes du secteur privé. La *Transportation Equity Act for the 21st Century* [la loi sur l'équité dans les transports pour le XXIe siècle] (connue sous le nom de TEA-21) prévoit le financement de ces projets jusqu'à la fin de l'exercice 2003. La Federal Transit Administration (FTA) [agence fédérale des transports en commun] et la Federal Highway Administration (FHWA) [agence fédérale des autoroutes] accordent des fonds en vertu de la TEA-21 aux gouvernements des États et aux administrations locales, de même qu'aux autorités du secteur des transports pour des projets de cette nature, à condition que ces derniers aient recours à du matériel et à de l'équipement américains. Dans les projets financés par la FHWA, tous les produits de fer et d'acier, ainsi que leur revêtement, doivent être de fabrication entièrement américaine. Dans le cas des projets financés par la FTA, tous les matériaux d'acier et autres produits doivent être faits uniquement de matières premières d'origine américaine, en plus d'être entièrement fabriqués aux États-Unis. Les pièces de matériel roulant (trains, autocars, traversiers, trolleybus, etc.) doivent être faites à 60 % de matières premières américaines et le montage final doit être effectué aux États-Unis. En 1998, la codification de la définition de « montage final », auparavant laissée à la discrétion de l'organisme acheteur, a réduit encore plus les chances des fournisseurs canadiens de participer à de tels projets.

Des conditions similaires s'appliquent aux projets d'aéroport qui reçoivent un financement de la Federal Aviation Administration [agence fédérale de l'aviation], comme l'autorise la *Airport and Airways Facilities Improvement Act* [loi sur les aéroports et les installations aéroportuaires]. Ces projets exigent que tous les matériaux d'acier et produits manufacturés soient composés à 60 % de matières premières

américaines et que le montage final soit effectué aux États-Unis. Le Canada continuera de demander une amélioration de l'accès aux marchés publics dans ces domaines.

Préférences des États et des administrations locales

Les États et les administrations locales ont diverses préférences pour ce qui est de l'attribution des marchés publics. Par exemple, en 2000, l'État de New York a modifié sa législation et a ajouté les fournisseurs du Québec et de l'Ontario sur la liste de plusieurs États américains dont les fournisseurs ne sont pas admissibles aux marchés publics de l'État de New York. Les fournisseurs québécois et ontariens ont cependant été radiés de cette liste en 2001. De plus, dans le cadre de marchés publics attribués par les États et les administrations locales, mais financés par le gouvernement fédéral, la préférence est accordée à l'achat de produits américains. Le Canada demeure préoccupé par le fait que cette préférence limite l'accès au marché et le rend imprévisible pour les fournisseurs canadiens. Il continuera donc à exercer des pressions pour obtenir l'élimination des préférences accordées par les États et les administrations locales.

Modifications législatives et réglementaires

La réglementation des marchés publics civils et militaires, qui peut nuire à l'accès des fournisseurs canadiens au marché, est constamment modifiée. Le Canada continue d'inciter le gouvernement américain à clarifier et à corriger les incompatibilités potentielles entre les obligations qu'il a contractées en signant l'ALENA et certaines procédures d'achat, qui semblent limiter la participation canadienne aux marchés publics. Celles-ci comprennent entre autres des méthodes d'acquisition simplifiées pour tous les achats publics inférieurs à 100 000 $ américains et pour les achats de produits commerciaux dont la valeur ne dépasse pas 5 millions de dollars américains. Le Canada se préoccupe également de la propension des législateurs américains à incorporer à l'occasion des dispositions restrictives de ce genre dans les lois, telles que les lois de crédits. Ces mesures, souvent liées à des produits particuliers, semblent être prises sans qu'on ait vraiment évalué la possibilité qu'elles puissent être en contradiction avec les obligations commerciales internationales.

AMÉLIORER L'ACCÈS AUX MARCHÉS DES SERVICES

Services financiers

La loi Gramm-Leach-Bliley, adoptée en 1999, est la plus importante loi que les États-Unis aient adoptée depuis des décennies en ce qui touche le secteur des services financiers. Elle permet aux institutions financières étrangères de constituer des sociétés financières de portefeuille et d'exercer des activités qui leur étaient interdites auparavant. En ce qui a trait à la prestation de services de part et d'autre de la frontière, le Canada continue de travailler à ce que les règles du jeu dans le secteur des valeurs mobilières soient équitables. Le Canada poursuit ses discussions bilatérales avec les États-Unis à ce chapitre. En outre, comme l'exige l'ALENA, les représentants du Canada, du Mexique et des États-Unis se rencontrent une fois par année pour discuter des questions afférentes aux services financiers.

Télécommunications

Certains fournisseurs de services canadiens se sont heurtés à des difficultés et à de longs délais lorsqu'ils ont voulu obtenir un permis pour offrir des services de télécommunications aux États-Unis. Par conséquent, le Canada continuera de surveiller attentivement l'exécution par les États-Unis de leurs engagements pris dans le cadre de l'OMC, en matière de services de télécommunications, afin de veiller à ce que les fournisseurs canadiens obtiennent les permis avec célérité et de façon transparente.

Transport maritime

Un ensemble de lois (regroupées sous l'appellation de *Jones Act*) établit une série de limites à la participation étrangère dans l'industrie maritime des États-Unis. La principale préoccupation du Canada concerne les exigences américaines qui excluent l'utilisation des navires de construction canadienne pour des activités maritimes dans les eaux américaines. Pour ce qui est du transport maritime international, des restrictions s'appliquent également quant à la nationalité des propriétaires des navires admissibles à l'homologation par les États-Unis. On trouve par ailleurs une variété de subventions et d'autres mesures de soutien en faveur des armateurs américains. Ces restrictions (y compris celles qui sont liées à l'amendement Byrnes-Tollefson dans le domaine de la défense) limitent l'accès des Canadiens au marché américain du transport maritime.

Les services de transport maritime feront très probablement l'objet des négociations en cours dans le cadre de l'OMC concernant les services. Le Canada entend tirer parti de toutes les occasions qui se présenteront pour faire éliminer les restrictions visant les services de transport maritime qui portent préjudice aux intérêts canadiens.

Admissions temporaires

Le commerce transfrontière et la facilitation des admissions temporaires aux États-Unis demeurent une priorité pour les marchés de services. Le Canada continue de discuter de questions relatives à la gestion du contrôle frontalier sur une base permanente avec les fournisseurs canadiens et les États-Unis par le biais de différents mécanismes bilatéraux, y compris l'Accord sur la frontière commune, la Vision de

la gestion de la frontière et le Partenariat stratégique canado-américain (PSCA).

Selon l'article 343 de la *Illegal Immigration Reform and Immigrant Responsibility Act* [loi américaine sur l'immigration], tout étranger souhaitant travailler dans le secteur de la santé doit présenter un certificat, délivré par un organisme américain d'accréditation, attestant de sa compétence professionnelle et de sa maîtrise de la langue anglaise. Selon une règle provisoire, la loi ne s'applique qu'aux travailleurs désirant devenir résidents permanents et dispenser des services dans les domaines des soins infirmiers. Une dérogation visant les travailleurs du secteur des soins de santé qui désirent obtenir un permis de séjour temporaire reste en vigueur, en attendant la mise en œuvre du règlement d'application de la loi. Cette dérogation ne représente toutefois qu'une solution temporaire, et le Canada continue à soutenir auprès du gouvernement et du Congrès américains que l'exigence relative à la double accréditation de l'article 343, dans le cas des personnes en quête d'un permis de séjour temporaire, enfreint les obligations découlant pour les États-Unis de l'ALENA. Notre objectif ultime est que le gouvernement américain rende permanente la dérogation pour les travailleurs du secteur des soins de santé qui désirent obtenir un permis de séjour temporaire aux États-Unis. Toutefois, les États-Unis n'ont récemment pris aucune mesure à l'égard de l'article 343. Le Canada demeure vigilant à ce sujet.

NORMES ET MESURES CONNEXES

Le Canada poursuit un dialogue constructif avec les États-Unis, plus particulièrement à l'égard du Comité sur les normes et les mesures connexes de l'ALENA, en vue d'inciter ces derniers à réduire au minimum le fardeau réglementaire national sur l'industrie, tout en permettant à l'industrie d'adopter ses propres règlements dans le contexte d'un marché nord-américain de plus en plus intégré.

Les quatre sous-comités sectoriels de l'ALENA, c'est-à-dire sur les automobiles, les transports terrestres, les télécommunications et les textiles, offrent d'excellents forums de coopération trilatérale dans le domaine des normes et des règlements. Les sous-comités sur les transports terrestres et l'étiquetage des textiles effectuent des travaux visant à harmoniser les normes et à faciliter le commerce. Ils ont accompli d'importants progrès pour ce qui est de la conformité dans la construction et la conduite des camions ainsi que de l'étiquetage des produits du textile. Dans les secteurs des télécommunications et de l'automobile, où les normes ont généralement été complémentaires, les sous-comités souhaitent accroître la coopération bilatérale, tout en améliorant la coordination des activités des forums internationaux.

Le Canada souhaite que les États-Unis assurent une mise en œuvre complète de leurs engagements sub-fédéraux dans le cadre de l'ALENA et de l'OMC, tout en visant une amélioration ou une modernisation des normes et des mesures sub-fédérales américaines, qui sont complémentaires au volume et à la variété de nos échanges commerciaux de produits manufacturés. Le Canada cherche également à accroître le dialogue bilatéral aux niveaux provincial et des États afin de favoriser les activités de coopération dans le domaine de l'élaboration des normes et des règlements.

Enfin, le Canada continuera d'encourager la coopération avec les États-Unis dans l'élaboration et l'usage des normes volontaires convenues pour le marché nord-américain, en tant que substitut aux exigences réglementaires nationales. Ces initiatives en matière de normes seront assorties d'actions conçues pour fournir des services adéquats d'évaluation de la conformité.

Mexique

Aperçu

Depuis l'élection historique du président Vicente Fox, au milieu de l'année 2000, le gouvernement mexicain poursuit ses efforts en vue de faire adopter diverses mesures de réforme au sein d'un Congrès dominé par l'opposition. Attirer l'investissement étranger est une priorité pour la nouvelle administration, tout comme la création d'emplois, la réforme fiscale et l'élimination du déficit budgétaire, la restructuration des institutions publiques, l'accélération de la privatisation, la diminution de l'inflation, le rétablissement de son crédit sur les marchés et une nouvelle répartition plus équitable de la richesse. La composante fondamentale de la stabilité économique a bénéficié de la stabilisation de l'inflation. Le taux d'inflation devrait descendre à un niveau sans précédent de 4,5 % en 2002 et chuter éventuellement à 3 % en 2003. Les flux d'investissement étranger direct au Mexique sont demeurés solides, doublant en 2001 pour atteindre un record estimé à 22 milliards de dollars américains. Des réformes économiques et politiques moins rapides que prévues, et pourtant nécessaires, et la matérialisation de la reprise économique mondiale tirée par les États-Unis sont cependant des facteurs d'incertitude. Le prix du pétrole est une autre variable importante, car l'or noir continue de représenter plus du tiers des recettes de l'État.

Comme son économie s'harmonise de plus en plus avec le cycle conjoncturel nord-américain, le Mexique a dû s'adapter à la baisse générale de l'activité économique. La croissance du produit intérieur brut (PIB) a été proche de zéro en 2001, accusant une baisse marquée par rapport au taux de 7,1 % enregistré en 2000. En 2002, le PIB devrait connaître un retour à la croissance. En effet, il est prévu que le PIB enregistrera une hausse de 1,7 % une fois que l'économie

fortement axée sur les exportations se redressera; en 2003, la croissance du PIB pourrait atteindre 4 %. Les importations, qui ont chuté de 4,1 % en 2001, devraient connaître un taux de croissance de 1 % en 2002, et les exportations (qui ont diminué de 3,9% en 2001) devraient augmenter de 2,4 %.

La politique stratégique instaurée il y a dix ans par le Mexique pour libéraliser les échanges a consolidé sa position en tant que plaque tournante mondiale du commerce. Le Mexique est aujourd'hui lié à un vaste réseau d'accords qui lui donne un accès préférentiel à plus de trente pays, y compris ceux de l'Union européenne. Ce réseau représente plus de 60 % du PIB mondial et procure un accès préférentiel à un marché potentiel de plus de 870 millions de consommateurs.

Il reste que le Mexique effectue plus de 85 % de ses échanges avec les États-Unis. Mis en œuvre en 1994, l'ALENA a stimulé le développement économique et commercial du Mexique. Grâce à cet accord, la valeur des échanges bilatéraux entre le Canada et le Mexique est passée de 5,6 milliards de dollars en 1994 à 14,6 milliards de dollars en 2001; pendant la même période, les exportations canadiennes ont plus que doublé, passant de 1,1 milliard de dollars à 2,5 milliards de dollars. Le Canada est le deuxième marché d'exportation et partenaire commercial du Mexique.

En ce qui concerne l'investissement étranger direct, la valeur des investissements réalisés par le Mexique au Canada est demeurée faible en 2000 (132 millions de dollars). Cependant, la valeur des investissements canadiens au Mexique a triplé depuis 1994 atteignant 3,4 milliards de dollars en 2000. Plus de 50 % des investissements canadiens sont réalisés dans le secteur de la fabrication.

Les rapports qu'entretient le Canada avec le Mexique se font de plus en plus nombreux. Bien que prioritaire, la mise en œuvre de l'ALENA n'a été qu'un des éléments à la base de l'intensification des rapports entre ces deux pays. Les contacts entre les chefs de gouvernement et les ministres s'accroissent. Comme le Mexique sera l'hôte des rencontres de l'APEC en 2002, ces rapports continueront de s'intensifier.

Pour favoriser le développement des marchés et accroître les possibilités de pénétration accrue, les deux pays se consacreront tout particulièrement à exporter dans des secteurs prioritaires comme l'équipement et les services énergétiques, l'agroalimentaire, l'automobile et les industries connexes, les technologies environnementales, de même que les technologies de l'information et des télécommunications. En vertu de l'ALENA, tous les droits de douane qui frappent les échanges de produits originaires entre le Canada et le Mexique seront éliminés d'ici le 1er janvier 2003, exception faite des droits applicables aux haricots secs et au maïs (qui seront éliminés en 2008) et aux produits laitiers, avicoles et à base d'oeufs, qui ont été exclus de l'entente conclue avec le Canada.

Accès au marché — résultats obtenus en 2001

- Dans le cadre de la décision de l'ALENA d'accélérer l'élimination des droits de douane, le Mexique a supprimé, le 1er janvier 2002, ceux applicables à certains véhicules automobiles, aux camions, à la pâte de bois, aux pièces de matériel ferroviaire de même qu'aux stabilisateurs et aux niveleuses, une année plus tôt que prévu.
- Le gouvernement fédéral et les provinces de Québec, de l'Ontario, du Manitoba, de la Saskatchewan et de l'Alberta ont conjugué leurs efforts, dans le cadre d'un projet pilote, pour offrir de nouveaux services aux exportateurs agroalimentaires canadiens à la frontière mexico-américaine. Au nombre des services officiellement lancés le 30 octobre 2001, figure l'affectation à temps plein d'un représentant des douanes à Nuevo Laredo, au Mexique, qui s'assure que les entreprises canadiennes répondent aux exigences mexicaines. Cette personne-ressource est également appelée à résoudre rapidement les difficultés qui surviennent pour assurer le passage harmonieux des produits agroalimentaires canadiens à la frontière.

Accès au marché — priorités du Canada pour 2002

- Continuer à présenter des observations afin de faire lever l'interdiction visant les pommes de terre de semence de l'Île-du-Prince-Édouard et du Nouveau-Brunswick et rétablir les conditions du commerce prévues dans l'accord bilatéral de 1998.
- Clarifier les exigences du Mexique relativement à la certification des aliments transformés. Poursuivre les discussions afin d'obtenir un meilleur accès au marché pour les pommes de terre frites surgelées et les haricots secs du Canada.
- Suivre de près la mise en œuvre du processus amorcé le 1er janvier 2001 par le Mexique, en vue d'éliminer la ristourne des droits de douane sur les produits finals exportés vers le Canada, et plus particulièrement les programmes de promotion sectorielle (Prosecs) établis pour remplacer de l'élimination de la ristourne des droits de douane.
- Obtenir la mise en œuvre d'un accord de reconnaissance mutuelle du Mexique permettant aux Canadiens d'offrir des services d'ingénierie dans ce pays.
- Continuer à se prononcer en faveur d'un mandat plus solide et plus vaste pour l'organisme national de réglementation du secteur de l'énergie (CRE), pour que ce dernier offre des chances égales à tous les investisseurs canadiens du secteur de l'énergie confrontés à la position dominante qu'occupent les entreprises publiques du secteur de l'énergie sur le marché, au Mexique.
- Continuer à insister pour que le Mexique produise une liste définitive des services exclus du chapitre de l'ALENA sur les marchés publics, à contrôler l'utilisation des

prescriptions en matière de contenu national dans les marchés publics au Mexique et à veiller à ce que la Société pétrolière nationale du Mexique (PEMEX) et la Commission fédérale de l'électricité (CFE) se conforment aux disciplines de l'ALENA concernant les marchés publics.

AMÉLIORER L'ACCÈS AUX MARCHÉS DES PRODUITS

Accélération du processus d'élimination des droits de douane sur les produits canadiens exportés vers le Mexique

L'ALENA prévoit, d'ici le 1er janvier 2003, éliminer la plupart des droits applicables aux produits échangés entre le Canada, le Mexique et les États-Unis. L'article 302 de l'ALENA indique qu'il est possible d'accélérer l'élimination des droits de douane qui frappent les marchandises échangées au titre de l'accord, à condition que les gouvernements se consultent et qu'une entente intervienne entre eux. Après avoir consulté le secteur privé sur les avantages et les inconvénients que pourrait engendrer l'élimination accélérée des droits de douane, le Canada et le Mexique ont convenu de procéder à un quatrième exercice d'accélération qui éliminerait, au plus tard le 1er janvier 2002, les droits de douane qui frappent la plupart des véhicules automobiles, la pâte de bois, les pièces de matériel ferroviaire, les stabilisateurs et les niveleuses. En vertu de l'ALENA, ces droits de douane devaient au départ être éliminés le 1er janvier 2003. Le Mexique a de surcroît accepté d'éliminer les droits de douane qui frappent une série de marchandises qui, en vertu de l'Accord de libre-échange entre le Mexique et l'Union européenne, sont aujourd'hui admis en franchise de droits dans l'Union européenne.

Pommes de terre de semence

En 1998, le Canada et le Mexique ont conclu un accord phytosanitaire bilatéral. Pendant deux années, l'application de cet accord n'a posé aucun problème. Cependant, en décembre 2000 et en janvier 2001, le Mexique a interdit l'importation de pommes de terre en provenance du Nouveau-Brunswick et de l'Île-du-Prince-Édouard, prétextant des risques phytosanitaires. Le Canada a présenté des observations aux échelons élevés pour contester ces nouvelles mesures. Le Canada a fait valoir que celles-ci ne sont appuyées par aucune justification scientifique. Au cours de la dernière année, une entente a été conclue en vue de créer un comité technique qui aura pour responsabilité de se pencher sur ces questions. Le Canada continuera à présenter des observations au Mexique afin que toutes les provinces canadiennes puissent commercer avec ce pays conformément aux conditions prévues dans l'accord de 1998.

Certification des aliments transformés

À la réunion du Comité des mesures sanitaires et phytosanitaires de l'OMC tenue en septembre 2000, le Canada et le Mexique se sont entendus pour poursuivre les discussions bilatérales sur les exigences du Mexique relativement à la certification des aliments transformés. Ce point demeure une priorité pour le Canada étant donné que, dans le cas d'un certain nombre de ces produits, les exigences du Mexique ne sont pas claires et qu'il est apparu que diverses questions devraient faire l'objet de discussions plus approfondies. Le Canada a retenu les services d'un représentant des douanes à la frontière pour faciliter le dédouanement des aliments transformés, quoique la documentation pose encore un problème et que des changements y soient souvent apportés.

Pommes de terre frites surgelées

Le Mexique a fixé, en vertu de l'ALENA, un contingent tarifaire pour les frites surgelées, au-delà duquel des droits de douane de 20 % sont perçus. L'élimination de ces droits est prévue pour le 1er janvier 2003. Au Mexique, la demande de produits de pomme de terre surgelés, surtout de la part des chaînes d'établissements de restauration, croît très rapidement et est satisfaite par les importations. Toutefois, l'accès à ce marché est limité par le petit contingent tarifaire, alors que l'imposition de droits hors contingent occasionne des coûts inutiles aux importateurs et aux consommateurs. Le Canada a abordé la question avec le Mexique à maintes reprises et poursuivra ses entretiens bilatéraux afin d'améliorer l'accès au marché pour ce produit.

Haricots secs

En vertu de l'ALENA, les importations de haricots secs en provenance du Canada étaient limitées par un contingent tarifaire. Malheureusement, le Mexique n'a pas administré le processus de répartition du contingent de manière transparente. Les exportateurs canadiens craignent que leur capacité de respecter le contingent ait été compromise par l'incertitude occasionnée par les retards dans la répartition du contingent et par le peu de temps dont ils disposaient à cause de ces retards pour livrer ce produit sur le marché. Certains progrès ont été accomplis en 2000 relativement à cette question, quand le Mexique a accepté de procéder à trois enchères par année pour la répartition du contingent auquel sont soumis les haricots secs. Il reste que, une fois de plus, les enchères ont été retardées et l'industrie mexicaine a exercé des pressions en vue de l'adoption de mesures protectionnistes. Le Canada continuera de se prononcer en faveur d'une plus grande transparence et d'une prévisibilité accrue du système d'enchères de même que la possibilité de garder sans relâche le marché libre tout au long de l'année.

Sirop de glucose à haute teneur en fructose

Le 2 janvier 2002, le gouvernement du Mexique a commencé à imposer une taxe au point de vente sur les boissons gazeuses contenant des édulcorants autres que le sucre de canne. La nouvelle taxe est de 10 % sur les boissons en bouteille et de 20 % sur les boissons de fontaine dans les restaurants ou dans les distributeurs automatiques. Cette nouvelle taxe a largement contribué à fermer les portes aux exportateurs canadiens de boissons à haute teneur en fructose, puisque les fabricants du Mexique ont commencé à utiliser principalement le sucre de canne dans les boissons gazeuses. Les exportations canadiennes de sirop de glucose à haute teneur en fructose ont été importantes ces dernières années, et l'on s'attend à ce que qu'elles le deviennent davantage au cours de 2002. Les producteurs canadiens de maïs subiront également les effets négatifs de cette taxe, qui soulève également des questions par rapport à sa conformité avec les obligations commerciales du Mexique. Le 5 mars 2002, le président Fox, faisant appel aux pouvoirs spéciaux que lui accordent la Constitution, a annoncé une suspension de cette taxe pour une durée de sept mois. Cette suspension de sept mois permettra au gouvernement de mettre en place sa nouvelle politique nationale sur le sucre, conçue pour favoriser le rétablissement du secteur sucrier du Mexique. Le gouvernement du Canada a manifesté au gouvernement mexicain ses inquiétudes à l'égard de cette taxe, et il continuera de surveiller la question de près et interviendra si nécessaire.

Questions liées aux douanes

Le Mexique exige que, préalablement à l'entrée au pays, toute marchandise soit dédouanée et que les droits soient acquittés à la frontière américaine, ce qui retarde l'acheminement de toutes les expéditions et en accroît le coût. De plus, le Mexique ne dispose pas actuellement d'un processus accéléré pour ce qui est de l'entrée au pays des petits paquets et du courrier. Le Canada entend étudier les moyens de régler les problèmes systémiques qui se posent à la frontière. Le Canada a affecté un représentant des douanes à la frontière pour faciliter le dédouanement des produits agricoles et s'est entendu avec le Mexique pour tenir d'autres consultations sur les possibilités d'échanges de renseignements et pour étudier la possibilité de travailler conjointement dans le but d'améliorer la transparence et l'efficience de la gestion frontalière. Dans le cas des produits carnés, les retards à la frontière et les rejets de produits sont plus nombreux ces derniers temps en raison des changements apportés à l'application des normes sanitaires mexicaines. Les médicaments vétérinaires ont aussi été touchés. Bien que l'Agence canadienne d'inspection des aliments (ACIA) et les fonctionnaires de l'ambassade se soient réunis au Mexique pour donner suite à ces préoccupations, les solutions sont lentes à venir.

Élimination le 1er janvier 2001 de la ristourne des droits de douane

Au 1er janvier 2001, le Mexique avait éliminé progressivement, comme prévu, le régime de ristourne des droits de douane pour se conformer aux obligations qu'il a contractées en vertu de l'article 303 de l'ALENA. L'obligation a effectivement mis fin au régime suivant lequel des intrants importés de pays non-membres de l'ALENA, puis vendus à l'exportation au Canada et aux États-Unis, étaient admis en franchise de droits. Pour neutraliser les effets potentiellement dévastateurs sur l'industrie en zone franche (maquiladora), le Mexique a instauré un système de programmes de promotion sectorielle (Prosecs), réduisant ainsi les droits de douane NPF sur un certain nombre d'intrants qui proviennent de pays non-membres et qui sont utilisés dans les maquiladoras. Le Canada continuera de surveiller l'élimination de la ristourne des droits de douane et l'application des Prosecs.

Réglementations techniques obligatoires du Mexique

Le Mexique possède un système élaboré de réglementations techniques obligatoires désignées sous l'appellation de NOM. La *Federal Metrology and Standardization Law of 1992* [loi fédérale de 1992 sur la métrologie et la normalisation] a établi les bases du système mexicain de normes et de réglementations techniques obligatoires. En vertu de ce système, l'élaboration de normes est coordonnée par le ministère du Commerce et de l'Industrie (ministère de l'Économie ou *Economia*). Chaque année, le ministère de l'Économie publie un plan national de normalisation qui fait état des domaines où les ministères comptent modifier ou ajouter des règlements ou des normes techniques. Les activités d'élaboration de normes qui ne figurent pas dans le plan annuel de normalisation ne peuvent être amorcées avant le cycle annuel suivant. Le Canada suit de près l'établissement et la mise en œuvre de réglementations techniques obligatoires nouvelles et existantes au Mexique, en particulier celles qui pourraient avoir un effet négatif sur les exportations canadiennes.

AMÉLIORER L'ACCÈS AUX MARCHÉS DES SERVICES

Services professionnels

En juin 1995, les représentants des ingénieurs professionnels des parties à l'ALENA ont signé un accord de reconnaissance mutuelle en matière de permis d'exercice et de certification des ingénieurs. Cependant, faute de l'appui des États-Unis, cet accord n'a pas été mis en œuvre sur une base trilatérale. (Seul l'État du Texas a pris des mesures en vue de sa mise en œuvre.) Les organismes représentant les ingénieurs au

Canada (le Conseil canadien des ingénieurs professionnels) et au Mexique sont prêts, depuis plus de deux ans, à mettre en œuvre l'accord. Devant l'absence de consensus entre les associations d'ingénieurs aux États-Unis, le Conseil canadien des ingénieurs professionnels et son équivalent mexicain ont décidé de mettre en œuvre l'accord de reconnaissance mutuelle sur une base bilatérale. Il s'en est suivi, au début de 1999, un échange de lettres entre nos ministres du Commerce. Le Canada travaillera de concert avec le Mexique pour que l'accord bilatéral soit mis en œuvre en 2002.

Camionnage

Selon le chapitre 12 (commerce transfrontière des services) de l'ALENA, les États-Unis ont accepté d'ouvrir leurs États frontaliers (le Texas, l'Arizona, le Nouveau-Mexique et la Californie) aux camions mexicains transportant un chargement international au plus tard le 18 décembre 1995 et d'ouvrir tout son territoire à ceux-ci avant le 1er janvier 2000.

Toutefois, en invoquant des raisons de sécurité, les États-Unis ont refusé d'approuver toute nouvelle demande présentée par des entreprises de camionnage mexicaines cherchant à circuler sur le territoire américain. Par suite d'une décision en faveur du Mexique qu'a rendue en novembre 2001 un groupe spécial d'arbitrage créé en vertu de l'ALENA, les États-Unis ont conclu une entente nationale qui accorderait aux camionneurs mexicains un plus grand accès au territoire américain. Cette entente pourrait leur permettre d'atteindre deux objectifs, soit garantir la sécurité des camionneurs mexicains qui circulent sur le territoire américain et respecter les obligations commerciales contractées dans le cadre de l'ALENA. Cependant, le gouvernement du Mexique aura besoin de temps pour évaluer la mise en œuvre de la décision prise par les États-Unis. Le Canada suppose que le Mexique apportera son plein concours, en veillant à ce que les camions canadiens puissent traverser la frontière entre le Mexique et les États-Unis et aient un accès complet au marché mexicain des services de camionnage, comme l'exige l'ALENA.

Entre-temps, les entreprises canadiennes de camionnage continuent de bénéficier de bonnes relations d'affaires avec les entreprises mexicaines de camionnage et l'accès des services de camionnage transfrontières mexicain et américain au Canada demeure ouvert, à la condition que les camions répondent aux exigences canadiennes en matière de transport, en particulier au chapitre de la sécurité.

AUTRES DOSSIERS

Climat d'investissement au Mexique

Depuis 1994, le Mexique a mis en œuvre une série de réformes réglementaires et législatives visant à offrir une plus grande sécurité juridique et une plus grande transparence non seulement aux investisseurs mexicains, mais aussi aux investisseurs étrangers. Le Mexique a aussi signé de nombreux accords réciproques en matière de protection de l'investissement. Bien qu'elles accueillent favorablement ces réformes et l'engagement qu'a pris la nouvelle administration d'accroître la confiance des investisseurs, les entreprises canadiennes continuent de demander qu'on améliore le climat de l'investissement au Mexique, notamment en ce qui a trait à la complexité et à l'absence de transparence du régime juridique, du régime fiscal et des marchés publics et aux questions de sécurité personnelle. Le Canada continuera de suivre de près les progrès qu'accomplira le Mexique pour rendre plus transparentes et plus uniformes les lois et les réglementations auxquelles sont assujettis les investissements canadiens dans ce pays. Il se tiendra par ailleurs au fait des occasions additionnelles d'investissement qui s'offriront aux entreprises canadiennes dans le secteur mexicain de l'énergie et veillera à ce que le mandat de l'organisme mexicain de réglementation de l'énergie (CRE) soit renforcé.

Marchés publics

Selon l'annexe 1001 de l'ALENA, au 1er juillet 1995, le Mexique devait avoir fini d'élaborer sa liste des services exclus, effectué les consultations avec les autres parties et soumis sa liste finale. Or, la liste n'est toujours pas terminée, ce qui occasionne de l'incertitude pour les entreprises canadiennes. Le Canada entend insister auprès du Mexique pour qu'il mette la dernière main à sa liste des services exclus au plus vite.

La mise en œuvre de l'ALENA a suscité des améliorations en ce qui concerne la transparence et l'ouverture des marchés publics au Mexique. Le gouvernement canadien cherche toutefois à donner suite à certaines préoccupations qui ont été soulevées, dont les pressions exercées par le Mexique pour que soient attribués des marchés à des sous-traitants mexicains.

Le Mexique a négocié des exceptions pour soustraire pendant une période transitoire (jusqu'au 1er janvier 2003) ses sociétés publiques de pétrole (PEMEX) et d'électricité (CFE) à une application intégrale des dispositions de l'ALENA relatives aux marchés publics. Le Canada continuera à surveiller l'application faite par le Mexique de ces exceptions pour s'assurer que les entreprises canadiennes trouvent leur compte dans les marchés publics attribués par ces deux sociétés d'État.

Rapprochement des données sur le commerce

L'importance des rapports commerciaux se mesure en grande partie par la taille des flux commerciaux. Cependant, les statistiques produites par les pays sur les échanges de marchandises qu'ils réalisent avec le reste du monde diffèrent souvent de celles publiées par leurs partenaires commerciaux. Ces écarts, d'une part, tiennent à des différences conceptuelles réelles entre les statistiques sur les importations et les exportations et, d'autre part, sont attribuables à des erreurs possibles. Les différences entre les statistiques canadiennes

et mexicaines sont importantes et s'accroissent. Pour cette raison, des organismes du Canada et du Mexique continuent de procéder à des rapprochements pour cerner et pour quantifier les causes qui sont à la base des différences entre les statistiques présentées sur le commerce des marchandises.

Zone de libre-échange des amériques (ZLEA)

Le Canada est l'un des 34 pays démocratiques de l'hémisphère participant aux négociations en vue de l'établissement de la Zone de libre-échange des Amériques (ZLEA). Lancées en avril 1998, ces négociations créeront la plus grande zone de libre-échange au monde, qui comptera 800 millions de personnes et aura un PIB combiné de près de 17 billions de dollars. La ZLEA étendra aux autres pays de l'hémisphère les liens de libre-échange qui unissent le Canada aux États-Unis, au Mexique, au Chili et au Costa Rica, permettant aux entreprises canadiennes de tirer le meilleur parti possible des nouveaux marchés de l'hémisphère. La ZLEA coexistera avec les accords signés antérieurement, tels que l'ALENA; le commerce du Canada avec les États-Unis et le Mexique continuera donc d'être régi par l'ALENA. La ZLEA ne pourra être substituée à l'ALENA à cet égard que si les trois parties concernées y consentent. Même en excluant les partenaires du Canada au sein de l'ALENA, la région représente un marché d'exportation de 3,7 milliards de dollars pour le Canada; elle bénéficie déjà de 44 milliards de dollars d'investissement direct canadien (soit 14,6 % de l'investissement canadien direct total à l'étranger). Les négociations en vue de la création de la ZLEA devraient être terminées d'ici 2005.

La décision de créer la ZLEA a été prise lors du premier Sommet des Amériques tenu en décembre 1994, à Miami. Le Sommet visait à renforcer la coopération entre les pays des Amériques afin de promouvoir la prospérité, la démocratie et le développement dans tout l'hémisphère. Aux Sommets de Miami, de Santiago et de Québec, les dirigeants ont convenu de mettre en œuvre des plans d'action détaillés axés sur l'éducation, la démocratie, les droits de la personne, l'intégration économique, le libre-échange, la pauvreté, la discrimination et l'environnement. Au Sommet de Québec, il a également été convenu de rendre public le texte provisoire sur les négociations. La ZLEA est le résultat le plus visible des travaux du Sommet; les principaux buts de cette nouvelle zone de libre-échange — favoriser la croissance et le développement en intensifiant l'intégration économique — visent en bout de ligne à renforcer les objectifs plus larges du Sommet. Le Canada continue de jouer un rôle important dans le processus entamé par ces sommets, le premier ministre ayant présidé le Troisième Sommet des Amériques, qui s'est tenu à Québec, du 20 au 22 avril 2001.

Le rôle de chef de file que le Canada a assumé en présidant les premières négociations sur la ZLEA lui a donné la possibilité de démontrer qu'il était résolu à renforcer les liens entre les pays de l'hémisphère et à promouvoir la libéralisation du commerce. À la réunion ministérielle tenue en novembre 1999 à Toronto, où le Canada présidait pour la dernière fois les négociations sur la ZLEA, il a été souligné que des progrès concrets avaient été réalisés et que les bases de la prochaine ronde de négociations avaient été jetées. La deuxième ronde de négociations, présidée par l'Argentine, a pris fin à la réunion ministérielle qui s'est tenue en avril 2001, à Buenos Aires. Le 1er mai 2001, la présidence du processus d'élaboration de la ZLEA a été confiée à l'Équateur et sera assurée conjointement par les États-Unis et le Brésil à compter de la prochaine réunion ministérielle en octobre 2002 jusqu'à la fin des négociations. Le Canada collabore étroitement avec l'Équateur pour faire avancer les négociations et préside actuellement le Comité mixte d'experts en commerce électronique formé de représentants du gouvernement et de représentants du secteur privé. Le soutien logistique nécessaire pour la bonne marche des négociations est fourni par le Secrétariat administratif installé à Panama, depuis le 1er mars 2001.

Résultats obtenus au chapitre de la ZLEA en 2001

- Les négociateurs ont publié, par suite des instructions données par les ministres, une version provisoire (texte entre crochets) des diverses questions traitées dans l'accord instituant la ZLEA qui a été soumise aux ministres à Buenos Aires en avril 2001.
- Les ministres se sont engagés à mener à bien les négociations d'ici janvier 2005 et à mettre en œuvre l'accord au plus tard en décembre 2005.
- Il a été entendu de rendre public l'ébauche des textes des négociations sur la ZLEA.
- Les groupes de négociation ont reçu des directives précises et le calendrier des négociations pour la prochaine ronde de négociations.
- Le Comité des représentants des gouvernements de la ZLEA sur la participation de la société civile s'est vu confier un mandat plus clair.

Objectifs du Canada pour 2002

- Faire accepter une ébauche du texte intégré pour l'accord de la ZLEA et amorcer les négociations sur l'accès aux marchés sectoriels d'ici mai 2002.
- En venir à un consensus entre les pays de la ZLEA pour mettre sur pied un comité intérimaire des

mesures sanitaires et phytosanitaires afin de faciliter l'application courante de celles-ci dans les pays de la ZLEA.

- Faire avancer l'élaboration d'une structure institutionnelle pour la ZLEA.
- Continuer à accroître, par un engagement concret du Comité des représentants des gouvernements de la ZLEA sur la participation de la société civile, la participation de la société civile dans le processus d'élaboration de la ZLEA.
- Assurer une plus grande transparence du processus d'élaboration de la ZLEA, par exemple, en informant mieux le public.

Mercosur

Aperçu

Par le Traité d'Asunción, l'Argentine, le Brésil, le Paraguay et l'Uruguay créaient en 1991 le Marché commun du cône sud (Mercosur). Lorsqu'il aura été complètement mis en œuvre, en 2006, le Mercosur permettra la libre circulation des produits et services, des capitaux et de la main-d'œuvre. Il comprendra un tarif extérieur commun (TEC) et prévoira l'harmonisation des politiques macroéconomiques et sectorielles. Cette union douanière, qui compte 215 millions de consommateurs (contre 400 millions pour l'ALENA), est le plus important marché d'exportation du Canada en Amérique du Sud. En 2001, le commerce bilatéral de marchandises avec l'Argentine a connu une légère baisse pour s'élever à 3,1 milliards de dollars canadiens, et les exportations canadiennes ont totalisé 1,1 milliard de dollars contre 1,29 milliard de dollars en 1999. Nos exportations consistent principalement en produits du papier, en potasse, en blé, en matériel de télécommunications et en technologies de l'information, en pièces d'aéronef, en produits du pétrole, en équipement, en malt, en minéraux, en matières plastiques, en matériel roulant et en produits pharmaceutiques. Les investissements étrangers directs du Canada sont concentrés dans les secteurs de l'aluminium, du pétrole et du gaz, des mines, de la production de l'électricité, du matériel et des services de télécommunications, et ont sensiblement augmenté ces dernières années. En 2000, ils étaient évalués à 8,7 milliards de dollars dans les pays membres du Mercosur et à 5,5 milliards de dollars au Chili, un membre associé.

Des tarifs extérieurs communs partiellement harmonisés ont été mis en place en 1995 et, déjà, environ 90 % des échanges entre les membres se font en franchise de droits. Les exceptions aux TEC, soit les centaines de lignes tarifaires différentes appliquées par chaque pays, doivent être éliminées d'ici 2006. En 2000, après des mois de négociations difficiles, le Brésil et l'Argentine ont achevé le texte final du régime du Mercosur pour le secteur de l'automobile. Étant donné que les véhicules et les pièces automobiles forment au moins 30 % des échanges entre les pays membres du Mercosur, ce dernier est un accord important. Dans le secteur agricole, plusieurs problèmes demeurent. De plus, on n'a constaté aucun progrès dans le domaine de la libre circulation de la main-d'œuvre.

Le Mercosur mène un vaste programme à l'étranger dans le but de négocier l'établissement de liens plus étroits avec le Pacte andin, l'Union européenne, l'Afrique du Sud et les États-Unis et d'établir un dialogue avec le Japon, la Chine, l'AELE, le Canada et Israël. Depuis sa création, le Mercosur a négocié et conclu des accords de libre-échange avec le Chili et la Bolivie. Bien que le Chili et le Mercosur devaient intensifier leurs discussions sur la participation intégrale du Chili au bloc, son accession est encore incertaine puisque le Chili a annoncé en décembre 2000 qu'il négociait la conclusion d'un accord de libre-échange avec les États-Unis. Une plus grande intégration du Chili au bloc commercial que forme le Mercosur pose problème parce que ce pays dispose pour les importations d'une structure tarifaire sensiblement inférieure, soit 9 % en moyenne contre 14 % pour le Mercosur.

Par ailleurs, le Mercosur a aussi conclu avec l'Union européenne un accord-cadre dont la mise en œuvre devrait être terminée en 2005. Les deux parties ont présenté des propositions qui sont actuellement à l'étude. L'accès aux marchés des produits agricoles en provenance du Mercosur demeure un élément essentiel de l'avancement des négociations. Les pays du Mercosur ont également convenu d'entreprendre des discussions avec l'Afrique du Sud, un des principaux points de convergence, étant un important commerce bilatéral de pièces automobiles. De plus, le Mercosur et le Mexique ont eu des négociations sur la modification de leur « régime automobile commercial » en vigueur, en vue de la libéralisation progressive des droits de douane perçus sur les véhicules et les pièces automobiles d'ici 2010. Depuis septembre 2001, les États-Unis et le Mercosur ont eu des échanges de haut niveau sous la forme de consultations bilatérales de type 4 plus 1 établi en 1991, un mécanisme qui a depuis été réactivé.

Plus récemment, à la réunion des 12 présidents d'Amérique du Sud, qui s'est tenue en août 2000 à Brasilia, à la demande du Brésil, ces derniers ont convenu de créer « un forum consultatif entre les hauts fonctionnaires et les représentants de la société civile » pour étudier les formes que pourrait prendre une action commune dans les domaines du commerce et de l'investissement, afin de renforcer et d'intensifier l'intégration des pays de la région. Les présidents ont également décidé d'entreprendre des négociations en vue de créer, avant janvier 2002, une zone de libre-échange englobant le Mercosur et la Communauté andine. Le Suriname et le Guyana seront éventuellement invités à en faire partie, ce qui créerait une « zone économique intégrée » dans toute l'Amérique du Sud.

Au Sommet des Amériques de Québec, en avril 2001, le président du Brésil, M. Fernando Cardoso, dans son allocution à la séance d'ouverture, a mis en relief son engagement à l'égard du Mercosur en le qualifiant de « priorité absolue pour le Brésil, une réalisation qui ne disparaîtra pas en raison de la participation de ce pays à des projets d'intégration d'un plus grand ensemble géographique ».

En dépit de difficultés internes auxquelles les médias ont largement fait écho, les pays membres du Mercosur estiment que les progrès politiques et économiques accomplis jusqu'à présent par leur bloc commercial sont importants. Il reste que divers facteurs — les problèmes économiques qu'éprouve l'Argentine et les récentes mesures prises par le gouvernement dans sa tentative pour améliorer la situation, de même que les difficultés économiques internes propres au Brésil (la crise énergétique, la dépréciation du réal brésilien, etc.), les murmures de mécontentement en Uruguay et au Paraguay relativement au niveau du TEC et les remaniements additionnels apportés au régime automobile laissent entrevoir des jours difficiles.

Entente de coopération en matière de commerce et d'investissement (ECCI)

Signée en juin 1998, l'Entente de coopération en matière de commerce et d'investissement (ECCI) entre le Canada et le Mercosur a jeté les bases d'un renforcement du commerce et de l'investissement bilatéraux et a établi un cadre en vue de faciliter la collaboration au sein de la ZLEA, de l'OMC et du Groupe de Cairns. Conformément à l'ECCI, la première réunion du groupe consultatif a eu lieu pendant la réunion tenue en novembre 1999, à Toronto, dans le cadre des négociations en vue de la création de la ZLEA. Il a alors été décidé de constituer deux comités : le premier pour étudier la coopération douanière et technique, et le second pour examiner les « meilleures pratiques » de développement et de promotion du commerce.

De plus, il a été convenu qu'un conseil consultatif de représentants des milieux d'affaires serait instauré aux termes de l'entente. Ce conseil permettra au secteur privé d'exprimer directement son opinion auprès des intervenants chargés des relations Canada-Mercosur en matière de commerce et d'investissement. Au Canada, des réunions ont été tenues (à Montréal, à Calgary et à Toronto) avec des représentants du milieu des affaires pour recueillir leurs avis pour ce qui est des activités les plus profitables qu'il conviendrait de mettre en œuvre dans le cadre de l'ECCI. À titre de suivi, le Conseil canadien pour les Amériques (CCA) a réussi à organiser une réunion du conseil consultatif de représentants des milieux d'affaires à Buenos Aires le 3 avril 2001, en marge de la ZLEA. Le conseil s'est alors prononcé en faveur d'un échange permanent de renseignements qui refléterait la façon dont les participants conçoivent les questions d'intérêt commun, les séances de travail courantes devant déboucher sur une réunion officielle à Quito, en Équateur, en octobre 2002, en marge de la prochaine rencontre sur la ZLEA.

Le 21 novembre 2001, le Groupe consultatif de l'ECCI, lequel se compose de hauts fonctionnaires du domaine du commerce, s'est réuni à Montevideo, en Uruguay, pour poser les jalons d'un prochain plan d'action Canada-Mercosur sous les auspices de l'ECCI. Le groupe s'est entendu sur un plan d'action traitant de questions relatives à l'expansion du commerce, à la connectivité et aux moyens de renforcer les procédures douanières, et prévoit se réunir de nouveau au milieu de l'année 2002.

BRÉSIL

Aperçu

En tant que membre du Mercosur, le Brésil, le plus important marché en Amérique latine, accorde une grande priorité à une éventuelle libre circulation des produits, des services et des capitaux entre les quatre pays qui en font partie. Actuellement, la plupart des produits agricoles bénéficient du libre accès aux marchés des pays du Mercosur, à l'exception toutefois du sucre, qui continue de faire l'objet d'un important différend commercial entre le Brésil et l'Argentine. L'établissement du Tarif extérieur commun (TEC) du Mercosur a déjà conduit chacun des pays membres à hausser leurs taux de droits consolidés pour certains produits. Le niveau actuel du TEC applicable aux produits agricoles varie entre 0 % et 18,5 %, un droit de 16,5 % étant actuellement perçu sur l'orge de brasserie – ce qui est maintenant supérieur de 6,5 % à son taux consolidé dans le cadre de l'OMC. La situation économique en Argentine s'aggrave et la façon d'appliquer le TEC suscite de vives controverses.

En 2001, le réal brésilien s'est déprécié de 25 % à 30 % face au dollar américain, en raison surtout d'un certain nombre de facteurs économiques, dont la crise énergétique au Brésil, la détérioration de la situation économique dans plusieurs pays membres du Mercosur et le ralentissement de la conjoncture mondiale. Les exportations canadiennes de 2001 ont accusé une baisse de 13 % par rapport à la même période en 2000. En dépit d'une révision en baisse des prévisions pour ce qui est des performances de l'économie brésilienne, les perspectives à moyen et à long terme demeurent excellentes pour les exportateurs canadiens.

Taxe de renouvellement de la marine marchande

Le Canada a fait valoir ses préoccupations en ce qui a trait à l'imposition de droits de douane et de taxes sur les produits importés ne figurant pas dans la liste établie par le Brésil pour les fins de l'OMC (comme la taxe de renouvellement de la marine marchande) et au fait que cela pourrait constituer une mesure de restriction et de distorsion du commerce. Cette

taxe correspond à 25 % du taux de fret maritime des marchandises importées. Comme elle ne s'applique pas aux produits de fabrication locale ni aux produits importés par voie terrestre des pays voisins, le Canada considère qu'elle contrevient aux obligations contractées dans le cadre du GATT relativement au traitement national et au traitement de la nation la plus favorisée (NPF). De plus, dans bien des cas où les droits de douane imposés par le Brésil sont du même niveau que ses taux consolidés dans le cadre de l'OMC, l'effet combiné de la taxe de renouvellement de la marine marchande et des droits de douane donne des taux plus élevés que les taux consolidés.

PROEX

Depuis 1998, l'organe de règlement des différends (ORD) de l'OMC a conclu à cinq reprises que PROEX, le programme brésilien de subventions à l'exportation qui réduit les coûts de financement pour les exportateurs brésiliens grâce à son volet « d'égalisation des intérêts », est une subvention prohibée dans le cas des aéronefs de transport régional.

Le 12 décembre 2000, à la suite de la rupture des négociations bilatérales, le Canada a demandé à l'OMC et obtenu de celle-ci l'autorisation d'imposer au Brésil des mesures correctives, sous réserve d'un plafond annuel de 344,2 millions de dollars, pour un total de 2,1 milliards de dollars. Au même moment, le Brésil affirmait à l'OMC qu'à la suite des révisions qu'il avait apportées récemment à son programme PROEX, la subvention à l'exportation qui avait été interdite était devenue conforme aux obligations qu'il a contractées dans le cadre de l'OMC. Le Canada a rejeté cette déclaration.

Le 16 février 2001, à la demande du Canada, l'OMC a mis sur pied un groupe spécial pour établir si ces révisions rendaient le programme PROEX conforme aux obligations du Brésil en tant que membre de l'OMC. Dans son rapport qu'il a rendu public le 26 juillet, le groupe spécial a conclu que PROEX III était, en soi, conforme, mais que son application était contraire aux règles de l'OMC. Ce qui importe bien plus, toutefois, c'est que le groupe spécial a établi des critères précis (taux d'intérêt minimal correspondant au taux d'intérêt commercial de référence [TICR]), échéancier maximal de 10 ans, financement d'au plus 85 % de la transaction) que doit respecter le financement accordé par PROEX pour être conforme aux obligations contractées par le Brésil dans le cadre de l'OMC. Ces critères étaient essentiellement les mêmes que ceux que le Canada a toujours cherché à faire établir depuis le début du conflit, et que le Brésil a sans cesse refusés. Le 23 août, l'OMC a adopté le rapport du groupe spécial.

Le 10 janvier 2001, le ministre de l'Industrie, M. Brian Tobin, a annoncé une proposition dans le cadre de laquelle Air Wisconsin bénéficierait d'un financement sur le Compte du Canada à un taux inférieur à celui du marché, pour aider Bombardier à conclure la vente de 75 aéronefs de transport régional. Les conditions du financement sont comparables à celles de la proposition du Brésil au nom de son avionneur Embraer.

Le 12 mars, en réponse à la stratégie d'alignement employée par le Canada, le Brésil a introduit une plainte à l'OMC dans laquelle il soutenait que l'aide financière accordée par le Compte du Canada pour l'obtention de contrats avec le transporteur Air Wisconsin constituait une subvention à l'exportation interdite. L'organe de règlement des différends a rendu public son rapport final sur le financement de la vente d'aéronefs à Air Wisconsin, le 28 janvier 2002. Il y a conclu que l'aide financière accordée par le Compte du Canada pour obtenir un contrat avec le transporteur Air Wisconsin et la stratégie d'alignement employée par le Canada (bien qu'elle soit admissible en vertu de l'Accord de l'OCDE) allaient à l'encontre des règles de l'OMC. Surtout, le groupe spécial a conclu que le Compte du Canada, le Compte de la Société de la SEE de même que le programme québécois Investissement Québec étaient conformes tels qu'ils sont administrés.

Par suite d'une interruption d'un an, les représentants canadiens et brésiliens ont engagé à nouveau des négociations en novembre. Les entretiens initiaux étaient cordiaux et empreints de professionnalisme. Les deux parties ont convenu de se réunir de nouveau, en 2002, pour trouver ensemble une solution amiable à ce différend qui dure depuis cinq ans.

Évaluation en douane

Le 13 février 1998, le Brésil rendait public le décret n° 2.498/98 mettant en œuvre l'Accord de l'Organisation mondiale du commerce sur l'évaluation en douane. En outre, le ministère brésilien du Revenu a édicté deux directives normatives (16/98 et 17/98) qui assujettissent tous les produits à la vérification et instituent à cette fin un mécanisme sélectif. Ce dernier tient compte du prix déclaré des marchandises, de la conformité des documents présentés, des frais de transport, des coûts de chargement et de déchargement de la marchandise ainsi que de l'assurance du fret. De plus, les autorités brésiliennes peuvent demander à l'importateur de présenter d'autres documents confirmant le prix déclaré.

Dans la pratique, 80 % des marchandises qui entrent au Brésil sont soumises au mécanisme automatisé de délivrance de permis (SISCOMEX) adopté en 1997. Les 20 % restants devant faire l'objet d'une approbation (c'est-à-dire les marchandises normalement visées par les prescriptions sanitaires et phytosanitaires) sont examinés par les ministères respectifs ayant un pouvoir décisionnel en la matière. Bien que le Brésil ait présenté le SISCOMEX comme un progrès majeur vers une simplification des procédures douanières, de nombreux exportateurs et de nombreux candidats à l'exportation jugent que ce mécanisme est lourd et qu'il manque de souplesse.

Le Canada continuera de suivre de près l'application du régime brésilien d'évaluation en douane aux exportations canadiennes, afin de veiller à ce que cela se fasse conformément aux obligations du Brésil en matière de commerce international.

Exigences de validation des certificats pour la viande

Les exportateurs canadiens de viande restent préoccupés par le règlement brésilien qui exige que les certificats d'inspection des produits carnés soient validés par le consulat du Brésil avant l'exportation des produits (exigence dite consulaire). Cette pratique entraîne des retards et des coûts supplémentaires. Le Canada n'impose pas de telles exigences aux importations en provenance du Brésil ou de tout autre pays. Le Canada juge ce règlement contraire à la pratique internationale courante et estime qu'il restreint inutilement le commerce; au fil des années, il a présenté de nombreuses observations en vue de faire retirer cette exigence. Bien que les hauts fonctionnaires brésiliens aient, à plusieurs reprises, assuré qu'ils élimineraient cette exigence, ils ne l'ont toujours pas fait. Le Canada continuera à presser le gouvernement brésilien de lui faire parvenir un avis officiel confirmant l'élimination de l'exigence en ce qui le concerne.

Reconnaissance mutuelle des systèmes d'inspection de la viande de volaille

Le Brésil ne permet pas actuellement l'importation de la plupart des viandes de volaille canadiennes, faisant valoir qu'il n'a pas encore examiné et reconnu le système canadien d'inspection de ces produits, ni approuvé les établissements canadiens (le Brésil accepte toutefois la viande d'autruches, d'émeus et de canards en provenance du Canada). Cela dit, les exportateurs canadiens ont signalé qu'ils souhaitaient exporter vers le Brésil des aliments transformés contenant du poulet. Les représentants de l'Agence canadienne d'inspection des aliments (ACIA) et leurs homologues brésiliens procèdent actuellement à un examen mutuel des systèmes d'inspection de la volaille. Les deux pays ont terminé la cueillette d'information et prennent en ce moment connaissance des rapports sur les conditions commerciales applicables à la viande de volaille. À la fin de ce processus, les producteurs canadiens de volaille (c'est-à-dire de poulet et de dinde) pourront exporter leurs produits vers le Brésil et vice versa. Les discussions bilatérales se poursuivent.

Droits brésiliens sur le blé

En 1996, le Brésil informait les membres de l'OMC qu'il avait retiré de sa liste, établie dans le cadre de l'OMC, une concession en matière d'accès au marché touchant 750 000 tonnes d'importations de blé en franchise de droits et qu'il prévoyait exiger un droit de 12,5 % sur les importations de cette céréale. Comme il vend d'importantes quantités de blé au Brésil, le Canada a exercé son droit de demander une compensation pour la révocation de cette concession et pour l'augmentation des droits. Depuis, le Canada et le Brésil ont tenu une série de consultations, mais ils ne sont pas encore parvenus à s'entendre sur un règlement. En 2001, la valeur des exportations canadiennes de blé à destination du Brésil était estimée à 7,2 millions de dollars, ce qui représente une baisse de 72 % par rapport à l'année précédente.

Services de télécommunications

Étant donné que la déréglementation de l'industrie brésilienne des télécommunications progresse, les exportateurs canadiens de services de télécommunications continuent de manifester un intérêt marqué pour les débouchés qui s'offrent sur ce marché. Lorsque plusieurs pays membres de l'OMC ont refusé les nouveaux engagements qu'offrait de prendre le Brésil dans le cadre de l'Accord de l'OMC sur les télécommunications de base, ce dernier a retiré son offre. Il n'a, par conséquent, pris aucun engagement dans le cadre de l'OMC concernant l'accès au marché brésilien des services de télécommunications. Dans le cadre des prochaines négociations qui se tiendront sous l'égide de l'OMC et de la ZLEA, le Canada continuera de s'employer à établir sur des bases plus solides ses échanges avec le Brésil dans cet important secteur.

Investissement

En 2000, les investissements canadiens directs au Brésil se chiffraient à environ 4,6 milliards de dollars, faisant du Brésil la quatorzième destination des investissements directs réalisés par le Canada à l'étranger. En raison de l'importance des sommes en cause et du fait que les Canadiens investissent depuis longtemps au Brésil, ce pays est considéré par le Canada comme une de ses priorités en ce qui a trait à la conclusion d'un accord sur la protection des investissements étrangers (APIE). Bien que plusieurs consultations ait été amorcées depuis le milieu des années 1990, nous n'avons pas encore conclu un tel accord.

ARGENTINE

Aperçu

Troisième économie de l'Amérique latine, l'Argentine est confrontée à une récession pour la quatrième année consécutive, à la suite de plusieurs années d'expansion et d'optimisme économiques. Dans les années 1980, l'Argentine a été frappée par une crise de l'endettement extérieur, une détérioration des finances publiques et une inflation élevée. En avril 1991, le gouvernement a mis en œuvre un plan de stabilisation (en vertu de la loi de convertibilité) qui prévoyait, entre autres, la création d'une Caisse d'émission pour s'assurer que l'expansion de la masse monétaire se limite à la demande monétaire. La Caisse a empêché le gouvernement de financer des activités

par l'émission de billets. L'Argentine a alors arrimé le peso au dollar américain. Bien que la caisse d'émission ait aidé à maîtriser l'hyperinflation, d'autres déséquilibres ont surgi par la suite. Le taux de chômage n'a cessé d'augmenter ces dernières années, le gouvernement a tablé sur le financement de la dette (qui s'est, à son tour, traduit par une très forte hausse de la dette publique et de la dette extérieure) et la compétitivité de l'économie s'est affaiblie en grande partie à cause à la solidité du dollar américain et de la dévaluation du réal brésilien. Les autorités argentines n'ont pas encore trouvé de moyen pour relancer l'économie et pour rétablir les finances publiques.

L'administration de l'ex-président Fernando de la Rúa a élaboré diverses politiques pour dynamiser l'économie chancelante, qui s'est contractée de plus de 10 % depuis 1998. Plus particulièrement, le gouvernement a lancé des programmes de compétitivité pour offrir des incitatifs fiscaux et des encouragements au financement aux exportateurs et à certains secteurs donnés de l'économie (tels le transport, la construction et l'agriculture). Une des mesures mises en place supposait la création d'un peso pour l'exportation (un hybride du dollar américain et de l'euro, fournissant ainsi une subvention aux exportateurs). Le gouvernement a par ailleurs considérablement modifié la structure tarifaire que l'Argentine partageait avec le Brésil, le Paraguay et l'Uruguay (le tarif extérieur commun du Mercosur) en augmentant les droits de douane qui frappent les biens de consommation à 35 %, et en ramenant à zéro ceux applicables aux biens d'équipement. Pour stimuler la consommation, il a aussi émis un nouveau bon (le « Lecop ») en échange de divers bons provinciaux déjà émis, dont la valeur nominale est au même niveau que le peso. En raison de très fortes réductions budgétaires au niveau provincial, bon nombre de provinces paient leurs employés et fournisseurs au moyen de ces bons.

Aux prises avec une dette de 141 milliards de dollars américains (extérieure et intérieure), l'Argentine a entrepris de renégocier celle-ci avec ses créanciers (à des taux d'intérêts nettement inférieurs) pour prévenir une crise de liquidités. Ayant complété la première phase, évaluée à 50 milliards de dollars, de son échange financier avec les banques nationales, le gouvernement prévoyait échanger de 20 à 25 milliards de dollars environ au titre de sa dette extérieure (à l'exclusion des 35 milliards de dollars empruntés auprès d'institutions internationales). Au même moment, le Fonds monétaire international (FMI) a posé des conditions sévères à l'Argentine relativement au déblocage d'autres sommes, et a exigé qu'elle maîtrise les dépenses fédérales et provinciales et qu'elle se dote d'une politique de « déficit zéro » (en vertu de laquelle les salaires et les retraites des fonctionnaires ont été réduits de 13 %).

Il n'empêche que les difficultés persistantes que le pays éprouve à maintenir ces limites de dépenses, conjuguées à des recettes fiscales et à une production industrielle en chute libre, ont donné lieu à une situation financière insoutenable, en dépit du plan de sauvetage financier de 48 milliards de dollars américains mis sur pied par le FMI, d'un swap d'obligations de 29,5 milliards de dollars américains et d'une nouvelle parité dollar-peso-euro. Le 3 janvier 2002, le pays a officiellement cessé d'assurer le service de sa dette de 141 milliards de dollars américains, quand il n'a pu effectuer un paiement de 28 millions de dollars américains concernant une émission obligatoire en lires italiennes, et qu'il a aussi suspendu tous les versements sur sa dette. En principe, l'Argentine maintiendra la suspension annoncée du paiement de sa dette publique sur les obligations de financement extérieur, d'ici à ce qu'il conclue un accord avec le FMI et des créanciers privés à l'étranger.

Éléments nouveaux

Le 6 janvier 2002, les deux chambres du Congrès ont approuvé une « loi d'urgence économique et de réforme du système des changes » qui confère des pouvoirs extraordinaires à l'administration Duhalde (le nouveau président désigné par l'Assemblée législative le 1er janvier 2002) jusqu'au 10 décembre 2003. Le principal élément de la nouvelle loi est la fin du régime de convertibilité en vertu duquel le peso a été arrimé au dollar américain pendant une décennie. La nouvelle loi donne au président des « pouvoirs d'urgence » très étendus, dont celui de procéder à une dévaluation du peso. Le gouvernement a par ailleurs le pouvoir de concevoir et de réglementer le nouveau régime monétaire.

L'Argentine a instauré un double taux de change. Pour la plupart des transactions commerciales (p. ex. les importations et les exportations), le taux de change a été fixé à 1,4 peso pour un dollar américain (dévaluation implicite de 28,6 % de la monnaie) et pour les autres transactions (p. ex. celles des touristes et des Argentins), le taux de change flotte librement. Le gouvernement a révélé qu'il souhaitait adopté un régime de change libre au cours des prochains mois. Le maintien du taux de change fixe est considéré comme une tentative du gouvernement pour gérer une transition vers un régime de change flottant. La Banque centrale sera autorisée à acheter et à vendre des devises à partir de ses propres réserves pour maintenir le taux officiel et pour imprimer des pesos. Le gouvernement envisage toujours d'arrimer le peso à un panier de devises, p. ex. le dollar, l'euro et le réal. Il prévoit également entreprendre une série de mesures parallèles visant à contrôler l'incidence de cette initiative draconienne sur les agents économiques et les Argentins qui sont désillusionnés et nerveux.

Le principal enjeu n'est pas le taux de dévaluation, mais bien de déterminer si le nouveau régime permettra d'instaurer un climat de confiance en Argentine, empêchera la fuite des capitaux et permettra au pays de renouer avec la reprise. La

menace d'inflation liée à la dévaluation demeurera un des principaux facteurs du maintien de l'instabilité sociale et financière au cours de la première moitié de l'année 2002. La situation économique, politique et sociale demeure très incertaine et, de l'avis général, elle se détériorera à nouveau avant de s'améliorer.

Commerce bilatéral

Le commerce bilatéral entre l'Argentine et le Canada a progressé de façon marquée au cours des années 1990. La valeur des échanges bilatéraux, de 173 millions de dollars en 1989, avait atteint 641 millions de dollars en 1997 et 602 millions de dollars en 1998. La valeur de ces échanges est descendue à 515 millions de dollars en 1999, à cause de la récession économique dont l'Argentine a souffert en 1999. À la fin de 2001, la valeur des échanges bilatéraux était de 482 millions de dollars, en baisse de 22 % par rapport à 2000. La valeur des exportations canadiennes a inscrit un recul de 46 % pour passer à 132,1 millions de dollars, et la valeur des importations canadiennes s'est établie à 350 millions de dollars, en baisse de 15 % par rapport à 2000. En Argentine, la consommation intérieure a subi une très forte baisse, et les entreprises étrangères compriment leurs dépenses. Les nouvelles mesures bancaires ont créé d'autres obstacles au commerce. Certaines entreprises canadiennes ont déjà fait état de difficultés à obtenir et à transférer des fonds liés à des activités commerciales.

Les produits agroalimentaires représentent environ 40 % des exportations argentines à destination du Canada, les minerais et les concentrés de cuivre, 20 %, les produits en acier, près de 20 %, les produits en cuir, les poissons et les fruits de mer, le caoutchouc, les produits du bois, les matières plastiques, les métaux, les minéraux et les produits chimiques, le reste. À l'heure actuelle, les exportations canadiennes vers l'Argentine sont composées entre autres de matériel électrique (y compris de matériel de télécommunications), de machines, de papier journal, de matières plastiques, d'instruments d'optique et d'instruments médicaux, de légumes séchés, d'engrais, de fibres synthétiques et de produits cosmétiques. Depuis quatre ans, l'Argentine et le Canada ont aussi discuté de la possibilité de coopérer dans des secteurs auxquels s'intéressent les deux pays, par exemple l'énergie nucléaire, les sciences de la terre, l'exploitation minière, la pêche, l'espace, l'agriculture, l'environnement, de même que les technologies de l'information et des communications.

En novembre 2001, des consultations politiques et économiques ont eu cours à Buenos Aires entre le Canada et l'Argentine. Il s'agissait de la cinquième série de consultations à avoir lieu depuis 1995. En décembre 2001, le Comité directeur chargé du protocole d'entente sur la coopération environnementale entre les ministères canadiens de l'Industrie et de l'Environnement et les ministères argentins du Développement social et de l'Environnement s'est réuni pendant deux jours à Buenos Aires.

Investissement

L'Argentine représente un important marché d'investissement pour le Canada. En 2000, la valeur de l'investissement direct canadien en Argentine s'élevait à 3,6 milliards de dollars, soit une hausse de 10 % par rapport à 1999 (3,3 milliards de dollars). En 1990, l'investissement canadien en Argentine ne totalisait que 123 millions de dollars. Le Canada demeure l'un des principaux investisseurs étrangers en Argentine. Ces investissements sont principalement concentrés dans les secteurs du pétrole et du gaz, de l'extraction minière, de l'énergie, de l'agroalimentaire, des banques et des télécommunications. Le secteur des forêts pourrait bientôt offrir des débouchés pour d'autres investissements canadiens.

Les investisseurs étrangers peuvent en général évoluer librement en Argentine au moyen de fusions, d'acquisitions, d'investissements en installations nouvelles ou de coentreprises. Même si les sociétés étrangères peuvent également participer sur la base du traitement national aux programmes de recherche et développement financés par les deniers publics, l'Argentine se réserve le droit de décréter des exceptions au traitement national pour l'immobilier dans les régions frontalières, le transport aérien, la construction navale, l'énergie nucléaire, l'extraction d'uranium et la pêche. Les dernières discussions d'ordre technique sur la mise à jour de l'actuel accord canado-argentin sur la protection des investissements étrangers ont eu lieu en janvier 1998. Le Canada fait des pressions pour apporter des améliorations au présent accord afin d'accroître la stabilité et la transparence des liens d'investissement déjà favorables.

Étant donné les incertitudes qui règnent concernant le marché et les liquidités, de même que les contrôles actuellement exercés sur les devises, l'investissement étranger direct en Argentine devrait sensiblement diminuer à court et à moyen terme.

Chili

Aperçu

Il y a maintenant près de cinq ans que l'Accord de libre-échange Canada-Chili (ALECC) et ses deux accords parallèles de coopération dans les domaines de l'environnement et du travail ont été conclus. En vertu de cet accord, le 5 juillet 1997, les droits de douane sur la plupart des produits échangés entre les deux pays ont été abolis. En ce qui a trait aux autres produits, pour lesquels les droits seront abolis progressivement au cours des prochaines années, la sixième série de réductions sera mise en œuvre le 1er janvier 2003.

À la suite d'un accord signé le 4 novembre 1999, le Canada et le Chili ont accéléré le processus d'élimination des droits qui frappent certains produits. Par l'entremise du Comité du commerce des produits et des règles d'origine, le Canada et le Chili ont accepté d'accélérer le processus d'élimination des droits sur les dindonneaux et les oeufs d'incubation, les pois fourragers, les tomates, les pêches, les prunes et les prunelles fraîches ou réfrigérées, ainsi que sur certains pigments de couleurs, sur certains articles en plastique et sur plusieurs produits textiles. Huit comités et groupes de travail ont été formés pour assurer l'entrée en vigueur des autres dispositions de l'ALECC et résoudre les problèmes avant qu'ils ne dégénèrent en litiges officiels. Des progrès ont également été accomplis dans l'exécution des obligations découlant de l'ALECC, dont l'adoption des règles de procédure types pour le règlement des différends, la publication de documents sur les formalités d'entrée temporaire et l'établissement de méthodes mutuellement compatibles pour la reconnaissance des rapports d'essais dans le secteur des télécommunications. Le Chili a également indiqué sa volonté de promouvoir les échanges en acceptant de réduire de 650 $ américains à 100 $ américains ses droits d'ouverture de dossiers de visa.

L'entrée en vigueur de l'ALECC a signalé le début d'une nouvelle ère de coopération canado-chilienne. La valeur globale des échanges bilatéraux de marchandises entre le Canada et le Chili a atteint près de 1 milliard de dollars en 2001, les exportations canadiennes de marchandises s'étant chiffrées à 359 millions de dollars et les importations à 640 millions de dollars. En 2000, l'investissement étranger direct du Canada au Chili était de 5,5 milliards de dollars. Ces dernières années, plus de 70 % des investissements canadiens ont été réalisés dans le secteur des mines, ce qui s'est traduit par des retombées importantes pour les sociétés canadiennes des autres industries de fabrication et du secteur des services. Le secteur de l'énergie et celui des technologies de l'information attirent également des investissements canadiens importants.

L'entrée en vigueur, le 1er janvier 2000, d'une convention en vue d'éviter la double imposition et de prévenir l'évasion fiscale, première d'une nouvelle série de conventions fiscales chiliennes, témoigne de l'accomplissement d'un des principaux engagements découlant de l'ALECC. Celle-ci facilite l'accroissement du commerce et des investissements entre le Canada et le Chili par l'établissement d'un cadre fiscal plus stable pour les particuliers et les entreprises de l'un de ces deux pays faisant affaire dans l'autre pays.

En 1998, le gouvernement chilien annonçait qu'il allait réduire ses droits NPF uniformes de un point de pourcentage par année jusqu'à ce qu'ils s'établissent à 6 % en janvier 2003. Selon ce calendrier, en 2002, le taux NPF non préférentiel pour toutes les marchandises entrant au Chili est de 7 %. Pour ce qui est des mélanges à pain et des préparations à base de céréales, ces réductions du taux NPF s'accompagnent de marges minimales de préférence garanties pour les produits canadiens pendant les années 2001, 2002 et 2003. Dans ces deux cas, le Canada s'efforcera de veiller à ce que le Chili respecte ses obligations découlant de l'ALECC en rajustant à la baisse le taux préférentiel pour le Canada.

Accès au marché — résultats obtenus en 2001

- En janvier 2001, le Congrès chilien a adopté une nouvelle loi en réponse à un groupe spécial de l'OMC sur les taxes discriminatoires imposées sur les boissons alcoolisées. En vertu de cette nouvelle loi, les spiritueux seront tous assujettis à une taxe de 27 %, à partir du mois de mars 2003.
- En janvier 2001, le gouvernement du Chili a soustrait le Canada à l'application d'une mesure provisoire de sauvegarde imposée en 1999 sur le blé, la farine de blé, les huiles végétales alimentaires et le sucre, de même que sur le lait en poudre et le lait liquide pasteurisé à ultra-haute température (UHT).
- Le 25 octobre 2001, le Canada et le Chili ont signé, dans le cadre de l'ALECC, un protocole destiné à accélérer l'élimination des droits de douane perçus sur les exportations canadiennes de haricots secs, de pommes de terre surgelées et d'aliments pour animaux domestiques à destination du Chili. Cette mesure résulte d'une mesure compensatoire convenue comme suite à l'application par le Chili d'une mesure de sauvegarde sur le blé de janvier 2000 à juillet 2001.
- L'intervention du gouvernement canadien par suite de l'interdiction imposée par le Chili sur la production, l'importation, la vente et l'utilisation de matériaux de construction contenant toute forme d'amiante s'est traduite par la reprise du dialogue entre les représentants canadiens et chiliens sur le principe d'utilisation sans risque relativement au chrysotile.
- Les représentants du secteur canadien des pêches se sont réunis avec leurs homologues chiliens en vue d'élaborer des normes sanitaires et phytosanitaires de même que des procédures de certification acceptables pour les deux parties qui permettraient au Chili de lever son interdiction d'importer des oeufs de poissons en provenance du Canada.

Mesures de sauvegarde et Mesures compensatoires — Protocole adopté dans le cadre de l'Accord de libre-échange Canada-Chili (ALECC)

En 1999, le Chili a adopté une mesure de sauvegarde visant des produits assujettis à son régime de fourchettes de prix comme le blé, la farine de blé, les huiles végétales alimentaires et le sucre. Les autorités chiliennes ont prolongé cette mesure jusqu'en 2000.

En mai 2001, le Canada et le Chili ont convenu que cette indemnisation prendrait la forme d'une élimination presque immédiate des droits de douane perçus sur les exportations

canadiennes de frites surgelées, de haricots secs, de pois et d'aliments pour animaux domestiques. Les droits de douane perçus sur les aliments pour animaux domestiques devaient être éliminés au plus tard en 2002 et pour les autres produits en 2007.

Oeufs de saumon et de truite

En juillet 2000, le Chili a modifié son règlement pour que tous les oeufs de poisson importés soient assujettis à un examen et à une mise en quarantaine au cas par cas, interdisant ainsi l'accès à son marché. Le Canada soutient que cette mesure n'a aucun fondement scientifique et il a présenté des observations aux autorités chiliennes pour que celle-ci soit supprimée. Les représentants de l'industrie canadienne des pêches se sont réunis avec leurs homologues chiliens en 2001 pour élaborer des normes sanitaires et phytosanitaires de même que des procédures de certification acceptables pour les deux parties et qui permettraient au Chili de lever son interdiction d'importer des oeufs de poissons en provenance du Canada.

Communauté andine

La Communauté andine est un marché commun qui englobe la Bolivie, la Colombie, l'Équateur, le Pérou et le Venezuela. Ces pays forment une importante région commerciale pour le Canada; le commerce bilatéral en 2001 s'est élevé à 3,6 milliards de dollars (chiffre supérieur aux échanges bilatéraux réalisés avec les pays du Mercosur), et les exportations canadiennes ont atteint 1,5 milliard de dollars. Les investissements cumulatifs du Canada dans les pays andins totalisent environ 3 milliards de dollars et sont principalement réalisés dans les secteurs des ressources naturelles et des télécommunications. Ces marchés offrent d'excellents débouchés aux entreprises canadiennes à mesure que les pays andins modernisent leur économie et accroissent la capacité et la transparence de leurs institutions.

Le Canada et la Communauté andine ont signé une Entente de coopération en matière de commerce et d'investissement le 31 mai 1999 *(www.dfait-maeci.gc.ca/tna-nac/tieca-e.asp)*. L'entente définit le cadre visant à accroître la coopération dans les domaines commercial et économique, et nécessite la tenue de réunions consultatives périodiques. La dernière de ces rencontres a eu lieu en novembre 1999.

Bien que l'Entente de coopération en matière de commerce et d'investissement soit à la base de l'intensification de l'activité liée au commerce et à l'investissement entre le Canada et la Communauté andine, et que nos rapports commerciaux soient pour la plupart positifs, l'accès aux marchés pose parfois problème. En général, les exportateurs canadiens éprouvent des difficultés à obtenir les permis nécessaires pour exporter des produits agricoles. Le Canada emploie différentes stratégies pour résoudre ces problèmes. Par exemple, il intervient auprès des représentants des pays andins concernés, prend part à des discussions avec des « groupes de spécialistes » pour clarifier la légitimité des procédures et des prescriptions relatives à l'émission de certificats, sensibilise les représentants des pays andins qui siègent à des organismes commerciaux tels que l'OMC, et s'exprime sur d'autres tribunes telles que les réunions organisées par l'Institut interaméricain de coopération pour l'agriculture.

VENEZUELA

Aperçu

Le Venezuela est un partenaire commercial important du Canada en Amérique du Sud. Il est en fait le deuxième partenaire commercial du Canada en Amérique du Sud et le troisième en Amérique latine, après le Mexique et le Brésil. En 2001, les échanges bilatéraux se sont élevés à 2,1 milliards de dollars. La valeur des exportations canadiennes était de 792 millions de dollars, tandis que celle des importations a atteint 1,3 milliard de dollars. Les principales exportations canadiennes à destination du Venezuela sont les pièces et les accessoires de véhicules automobiles, le matériel de télécommunications, le blé, le papier journal, la pâte de bois, les pommes de terre, l'équipement pour champs pétrolifères, les ordinateurs et les composantes, les haricots et les lentilles, le malt, les véhicules automobiles et le papier. Les importations canadiennes en provenance du Venezuela se composent de produits pétroliers, de bitume et d'asphalte, de fer semi-fini pour pièces automobiles, de produits en fer et en acier, de produits chimiques, de caoutchouc et de matières plastiques.

Le Canada investit beaucoup dans les secteurs vénézuéliens des télécommunications, des banques, des mines, du pétrole et du gaz. De plus, les exportateurs et les investisseurs canadiens sont à la recherche de débouchés dans les secteurs de l'agroalimentaire, de l'environnement et de la foresterie.

Accords

En 1997, le Canada et le Venezuela ont signé un accord sur la protection des investissements étrangers qui est entré en vigueur en janvier 1998. Une convention de double imposition a été signée en juillet 2001 et devrait entrer en vigueur au début de 2002. En qualité de pays membre de la Communauté andine, le Venezuela a signé, en mai 1999, l'Entente de coopération en matière de commerce et d'investissement conclu entre le Canada et la Communauté andine.

Priorités en matière d'accès aux marchés

Le Canada se dit de plus en plus préoccupé par la politique vénézuélienne de permis d'importation pour les produits agricoles. Régulièrement, le Venezuela retarde la délivrance de permis ou refuse de les accorder, à l'encontre de ses obligations commerciales internationales. Les exportateurs canadiens de viande, de pommes de terre et d'oignons ont été les plus durement touchés. Le Canada a protesté à quelques reprises en 2001 auprès de hauts fonctionnaires vénézuéliens et continuera de donner un degré de priorité élevé à cette question en 2002.

Amérique centrale et Caraïbes

Aperçu

Le Costa Rica, le El Salvador, le Guatemala, le Honduras, le Nicaragua et le Panama sont des pays émergents dont l'économie connaît, en général, une bonne croissance. En 2001, les exportations canadiennes à destination de cette région se sont élevées à 265 millions de dollars; elles continuent à croître. Néanmoins, il y a encore des obstacles à l'importation dans les secteurs traditionnels, notamment en ce qui a trait aux produits agricoles tels que le lait et la viande de porc au Panama, la viande de porc au Guatemala et les produits alimentaires surgelés (frites) au Costa Rica.

Le 23 avril 2001, après neuf mois de négociations, le Canada et le Costa Rica ont signé un accord de libre-échange (ALE) et deux accords de coopération dans les domaines du travail et de l'environnement. Pour faciliter l'accès aux marchés de l'Amérique centrale, le Canada a entamé, le 21 novembre 2001, des négociations en vue de conclure un accord de libre-échange avec le El Salvador, le Guatemala, le Honduras et le Nicaragua (le « Groupe des quatre de l'Amérique centrale »). La conclusion d'accords de libre-échange avec ces pays permettrait au Canada de faire la preuve qu'il maintient son engagement à l'égard de l'hémisphère et à tous les pays de prendre conscience des avantages qu'il y a à approfondir les relations commerciales, en particulier pour ce qui est des petites et moyennes entreprises. On trouvera des précisions au sujet de ces négociations dans les paragraphes qui suivent.

Étant donné que la région a peu d'obstacles au commerce, que l'anglais est la langue commune, que les codes juridiques et les pratiques commerciales sont semblables à ceux du Canada, et que des banques canadiennes sont bien établies sur son territoire, la Communauté des Caraïbes (CARICOM) est un marché accueillant pour les Canadiens. Les 15 membres de la CARICOM sont Antigua-et-Barbuda, les Bahamas, la Barbade, le Belize, la Dominique, la Grenade, le Guyana, Haïti (sous réserve de ratification), la Jamaïque, Sainte-Lucie, Saint-Kitts-et-Nevis, Saint-Vincent-et-les-Grenadines, le Suriname, Trinité-et-Tobago et le Montserrat (territoire britannique). Bien que les Bahamas soient membres de la CARICOM, elles n'adhèrent pas au marché commun des Caraïbes.

Accès au marché — résultats obtenus en 2001

- Conclusion d'un Accord de libre-échange avec le Costa Rica.
- Discussions préliminaires en vue de la conclusion d'un accord de libre-échange avec le El Salvador, le Guatemala, le Honduras et le Nicaragua.
- Discussions préliminaires avec la Communauté des Caraïbes (CARICOM) en vue de l'établissement d'un cadre pour les négociations sur l'ALE.
- Discussions en cours avec nos homologues du Guatemala en vue de conclure un accord relativement aux prescriptions sanitaires visant les importations de viande du Canada.

Accès au marché — priorités du Canada pour 2002

- Mener à bonne fin les négociations en vue de la conclusion d'un ALE avec le El Salvador, le Guatemala, le Honduras et le Nicaragua.
- Poursuivre les négociations en vue de la conclusion d'un ALE avec la Communauté des Caraïbes.
- Poursuivre les discussions avec la République dominicaine concernant les obstacles à l'importation des produits du bois et des produits agricoles en provenance du Canada.
- Continuer de présenter des observations aux autorités du Panama pour obtenir l'élimination des exigences liées à la délivrance des permis d'importation, des prescriptions sanitaires et phytosanitaires, et des autres obstacles au commerce qui nuisent aux exportations canadiennes de produits agroalimentaires.

COSTA RICA

L'accord de libre-échange que le Canada a conclu avec le Costa Rica accroîtra notre accès à ce nouveau marché dynamique, et notamment pour les poissons, les produits de papier, les pièces automobiles, les matières plastiques, le bois et les produits agricoles d'origine canadienne. L'une des principales réalisations de cet accord de libre-échange réside dans la négociation réussie d'un cadre de travail tout nouveau en ce qui touche la politique de concurrence, et qui pourrait servir de modèle dans la région. En outre, l'accord de libre-échange renferme un chapitre qui traite en profondeur des questions de facilitation des échanges commerciaux, qui contribueront à rendre la procédure plus efficace et à réduire

les formalités, de même que les coûts, auxquels doivent faire face les entreprises canadiennes à la frontière. L'accord est aussi le signe de notre engagement à l'égard de l'hémisphère et imprimera un élan aux négociations sur la Zone de libre-échange des Amériques (ZLEA).

Les deux accords de coopération dans les domaines du travail et de l'environnement aideront le Costa Rica à renforcer ses systèmes de gestion dans ces domaines et à recueillir le fruit de l'accroissement de ses échanges avec le Canada.

La valeur des échanges entre le Canada et le Costa Rica a atteint 250 millions de dollars en 2001, malgré une baisse de 25 % des exportations. L'accord de libre-échange et les deux accords parallèles entreront en vigueur au début de 2002, une fois que le processus de mise en œuvre des mesures législatives aura été mené à bonne fin dans les deux pays.

EL SALVADOR, GUATEMALA, HONDURAS ET NICARAGUA (GROUPE DES QUATRE DE L'AMÉRIQUE CENTRALE)

Après avoir conclu un accord avec les dirigeants au Sommet Canada-Amérique centrale en septembre 2000 et après avoir consulté la population canadienne à de multiples reprises, le ministre du Commerce international, M. Pierre Pettigrew, a annoncé, le 21 novembre 2001, l'ouverture de négociations en vue de la signature d'un accord de libre-échange avec le El Salvador, le Guatemala, le Honduras et le Nicaragua. Ces négociations sont bien engagées, et elles pourraient se terminer à la fin de 2002. En 2001, le Canada a exporté pour 165 millions de dollars de marchandises à destination du Groupe des quatre de l'Amérique centrale et en a importé de ces pays pour 361 millions de dollars. Dans le cadre des négociations, le Canada cherche à obtenir pour les produits et services canadiens un accès préférentiel aux marchés de ces quatre pays ainsi que l'élimination des droits de douane visant d'importantes exportations du Canada, telles que les produits et services de télécommunications, le matériel et les services environnementaux, les aliments transformés à valeur ajoutée, les pièces automobiles et les matériaux et les services de construction. Un chapitre sur l'investissement est également prévu. Des accords parallèles en matière de travail et d'environnement sont également envisagés.

PANAMA

Avec un PIB de 10 milliards de dollars américains, le deuxième revenu par habitant et les prix à la consommation les plus stables de la région, le Panama figure toujours en tête des pays d'Amérique centrale pour ce qui est des débouchés offerts aux produits et services canadiens. La situation géographique névralgique et l'excellente infrastructure dont bénéficie le Panama sont deux des nombreux avantages qu'il y a à faire des affaires dans ce pays et, à partir de celui-ci, avec ses voisins d'Amérique latine et des Caraïbes.

En 2002, d'importants débouchés s'offriront dans le secteur de la construction. En effet, deux grands projets seront mis en chantier, à savoir la construction d'un deuxième pont franchissant le Canal de Panama, sans oublier les routes d'accès, et la construction d'un système de rail léger pour la ville de Panama. Ces deux projets valent respectivement environ 100 millions et 200 millions de dollars américains. Par ailleurs, en 2002, il se pourrait que la Panama Canal Authority [administration du canal de Panama] annonce un projet d'expansion du canal d'une valeur maximale de 8 milliards de dollars américains, dont la construction de nouveaux réservoirs d'eau (centrales/barrages hydroélectriques), le dragage de chenaux et la construction d'un troisième ensemble d'écluses pour les navires d'une jauge supérieure à celle des navires Panamax. La modernisation de l'usine principale d'eau potable et la construction d'un deuxième pipeline offrent eux aussi des débouchés pour les entreprises canadiennes.

Les obstacles non tarifaires à l'importation continuent d'entraver l'accès au marché panaméen des exportations agroalimentaires canadiennes. L'administration des mesures tarifaires concernant les importations de produits agricoles qualifiés de sensibles à la conjoncture, notamment les produits carnés, demeure un sujet de vive préoccupation. Les exportations agroalimentaires canadiennes se heurtent aussi, entre autres obstacles, à des exigences commerciales restrictives et compliquées, notamment en matière d'inspection d'usines.

COMMUNAUTÉ DES CARAÏBES (CARICOM)

Le commerce bilatéral de marchandises entre le Canada et les pays de la CARICOM s'est chiffré à 1,2 milliard de dollars en 2001, les exportations du Canada vers cette destination totalisant 405 millions de dollars et les importations 821 millions de dollars. (Ces statistiques ne tiennent cependant pas compte des marchandises transbordées via les États-Unis.) La valeur globale des contrats conclus avec des entreprises canadiennes pour des services de consultation, de génie et de passation de marchés dépasse les 200 millions de dollars par année.

L'investissement canadien dans l'ensemble des pays de la CARICOM dépasse les 25 milliards de dollars. Les principaux secteurs d'investissement sont les services financiers (banques et assurances par exemple), particulièrement à la Barbade et aux Bahamas. Dans les années 1990, l'investissement canadien s'est diversifié, et inclut dorénavant le secteur de l'énergie de Trinité-et-Tobago et le secteur minier du Guyana et du Suriname. L'investissement canadien à Trinité-et-Tobago s'élèverait aujourd'hui à plus de 2 milliards

de dollars, en raison d'importants investissements dans le secteur pétrochimique par la Potash Corporation of Saskatchewan et dans la construction en cours d'une usine de méthanol de 400 millions de dollars américains par la société Methanex de Vancouver.

Au cours du Sommet Canada-CARICOM, qui s'est tenu en Jamaïque le 19 janvier 2001, le premier ministre Jean Chrétien et les chefs de gouvernement des pays membres de la CARICOM ont convenu d'entamer des discussions en vue d'établir le libre-échange bilatéral. Les représentants du Canada et de la CARICOM ont tenu une réunion préliminaire en mars 2001. En décembre 2001, la population canadienne a été consultée pour obtenir son avis de même que ses conseils et ses points de vue sur ses priorités, ses objectifs et ses préoccupations relativement à cette initiative.

République Dominicaine

Avec un taux de croissance du PIB de 7,4 % en 2000 et des importations de marchandises et de services totalisant 9,6 milliards de dollars américains, la République dominicaine est un des marchés et une des zones franches industrielles des Antilles à connaître la croissance la plus forte et la plus rapide. Cependant, selon les statistiques officielles, le commerce bilatéral entre le Canada et la République dominicaine demeure modeste; il se chiffre à 199 millions de dollars pour 2001, quoique ces statistiques ne témoignent pas de la quantité importante de marchandises transbordées entre ces deux pays par les États-Unis. L'investissement canadien en République dominicaine est important; il vise principalement les télécommunications, les mines, le secteur bancaire et le tourisme.

En République dominicaine, les produits agricoles canadiens (pommes de terre) et les produits canadiens du bois (bois d'œuvre et contreplaqué) sont assujettis à des mesures phytosanitaires inutiles qui constituent des restrictions commerciales arbitraires, dont l'application d'un régime de licences d'importation visant à interdire l'importation de divers produits agricoles. Le Canada est d'avis que cette pratique qui va à l'encontre des engagements pris par la République dominicaine dans le cadre de l'OMC. Les autorités de la République dominicaine en matière phytosanitaire ont laissé entendre qu'elles accepteraient de donner suite aux préoccupations des Canadiens, et l'Agence canadienne d'inspection des aliments a convenu de déléguer deux spécialistes pour amorcer un dialogue.

La République dominicaine a manifesté de l'intérêt pour la conclusion d'un accord de libre-échange avec le Canada. Le Canada a fait savoir que, si la République dominicaine était disposée à négocier sur la base de l'ALE avec le « Groupe des quatre de l'Amérique centrale » avec lequel il négocie actuellement, il serait prêt à amorcer des discussions préliminaires une fois que le programme de négociations le permettra.

Cuba

Cuba est le plus important marché d'exportation du Canada dans les Caraïbes et le quatrième plus important en Amérique latine avec des exportations totalisant 392 millions de dollars en 2001. En outre, le Canada est le deuxième plus grand partenaire commercial et le deuxième investisseur étranger en importance à Cuba. Les entreprises canadiennes qui ont l'habitude de faire face à des compétiteurs américains intransigeants sur les autres marchés de l'Amérique latine se rendront compte du climat très différent qui règne à Cuba.

En 2001 et au début de 2002, les exportateurs canadiens ont été confrontés à certains problèmes en ce qu a trait à l'interprétation des accords sanitaires et phytosanitaires conclus entre le Canada et Cuba. Les autorités des deux pays cherchent actuellement à régler ces différences.

À la fin de 2001, Cuba a modifié ses règlements régissant l'ouverture de succursales par des entreprises étrangères, modification qui semble avoir pour but de décourager les petites entreprises. Les exigences relatives à l'ouverture d'un bureau de vente comprennent entre autres le fait d'avoir déjà eu dans le pays un chiffre d'affaires de 500 000 $ américains par année, pour trois années consécutives, et fournir des comptes vérifiés. Ce règlement, bien entendu, ne touche pas les ventes qui se font directement du Canada.

En 2002, Cuba pourrait avoir des problèmes de liquidités en raison des dégâts causés par l'ouragan Michelle et de la baisse de la demande dans le secteur du tourisme entraînée par les événements du 11 septembre. Cependant, Cuba demeure un marché émergent où s'offrent pour les exportateurs et les investisseurs canadiens expérimentés et bien préparés d'intéressants débouchés dans les secteurs prioritaires.

5 Ouverture sur l'Europe

L'Union européenne

L'Union européenne (UE) est en soi le marché le plus important au monde, ayant surpassé les États-Unis pour ce qui est de la population et des exportations, et rivalisant avec eux pour ce qui est du PIB. Avec une population de 376 millions d'habitants et d'énormes capacités de marché et de production, la part du PIB mondial de l'UE se chiffrait à 20 % en 2000, comparativement à 22 % pour les États-Unis et à 2 % pour le Canada. L'UE est aussi le plus important négociant en biens et en services au monde, représentant 36 % des exportations mondiales de biens et de services en 2000, comparativement à 14,2 % pour les États-Unis et à 4,2 % pour le Canada.

En temps que groupe, les quinze pays membres de l'UE demeurent le partenaire commercial le plus important du Canada, après les États-Unis, ainsi que la source et la destination la plus importante de l'investissement étranger direct (IED), derrière les États-Unis. Les échanges commerciaux et les investissements bilatéraux entre le Canada et l'Union européenne ont atteint des niveaux records en 2000. Le commerce des marchandises est passé d'une valeur totale de 48,3 milliards de dollars en 1999 à 56 milliards de dollars en 2000. En valeur absolue, les importations canadiennes provenant de l'UE ont augmenté plus rapidement que ne l'ont fait les exportations. En conséquence, le déficit de la balance commerciale du Canada avec l'UE a également atteint un nouveau record de 17,8 milliards de dollars en 2000, brisant ainsi le record précédent, établi en 1999, de 15,3 milliards de dollars.

De même, les parts de l'IED de l'Union européenne au Canada et de l'IED du Canada dans l'Union européenne ont atteint des niveaux records en 2000. L'apport annuel d'IED provenant de l'UE au Canada s'élevait à 28,3 milliards de dollars pour cette année, faisant grimper le montant total d'IED en provenance de l'UE au Canada de 49,6 milliards de dollars en 1999 à 77,9 milliards en 2000. Cette hausse nette de l'investissement de l'UE en 2000 a inversé la situation qui prévalait depuis 1996, au moment où l'IED canadien en Union européenne surpassait l'IED européen au Canada. Parmi les acquisitions majeures, signalons l'achat de Newbridge par Alcatel et l'achat de Joseph E. Seagram & Sons, Inc. par Vivendi. L'apport total de 28,3 milliards de dollars de l'UE comprenait un investissement de 22 milliards de dollars de la France et un investissement de 5 milliards de dollars du Royaume-Uni. L'apport d'IED canadien à l'Union européenne s'élevait à 4,1 milliards de dollars, ce qui fait passer l'IED total du Canada en UE de 52,4 milliards de dollars en 1999 à 56,5 milliards en 2000.

Plusieurs changements importants survenus dans l'UE dans les domaines du commerce et de l'économie touchent le Canada, à savoir : l'instauration de l'Union économique et monétaire européenne, les distorsions dans le secteur de l'agriculture causées par le soutien interne, les tarifs protecteurs dans certains secteurs, la progression du marché unique, les négociations en vue de l'élargissement de l'UE et les nouveaux accords commerciaux régionaux, sans oublier la mise en place par l'UE d'interdictions d'importation ou de restrictions à l'importation, basée sur son interprétation de l'approche de précaution. Si elle souhaite fonctionner de manière efficace à l'avenir, l'UE devra aussi poursuivre ses efforts en matière de réformes institutionnelles, rendues nécessaires par l'adhésion de nouveaux membres.

L'euro sert de monnaie officielle dans 12 des 15 pays membres de l'Union européenne. Seuls le Danemark, la Suède et le Royaume-Uni n'ont pas adopté cette unité monétaire. Bien que l'euro ait été lancé le 1er janvier 1999, billets et pièces ne sont entrés en circulation que le 1er janvier 2002. Conjointement avec le secteur privé, le gouvernement fédéral fait en sorte que les milieux d'affaires canadiens soient prêts pour les changements que l'euro peut occasionner dans le commerce et l'investissement. Un certain nombre de congrès et d'ateliers sur l'euro, commandités par la Commission européenne, auront également lieu au Canada en 2002.

Toutefois, on ne s'attend pas à ce que le passage à l'euro nuise en aucune façon aux intérêts économiques du Canada.

En ce qui a trait à la question de l'élargissement de l'Union européenne, des négociations sont déjà en cours avec la Pologne, la Hongrie, la République tchèque, la Slovénie, l'Estonie, Chypre, la Lettonie, la Lituanie, la Slovaquie, Malte, la Bulgarie et la Roumanie. Officiellement, la Turquie est aussi candidate à l'adhésion, mais les négociations avec elle ne commenceront qu'une fois les critères politiques de l'UE satisfaits. Bien que n'ayant pas voulu fixer de dates lors du sommet de Nice en décembre 2000, les pays membres partageaient l'espoir que les candidats jugés prêts à se joindre à l'UE dès la fin de l'année 2002 pourraient le faire avant les prochaines élections au Parlement européen, prévues en 2004. L'UE est également en train de négocier des accords régionaux de libre-échange avec d'autres parties du monde. Récemment, des accords ont été conclus avec le Mexique et l'Afrique du Sud. Quelque 70 pays en développement signataires de la Convention de Lomé jouissent déjà d'un accès préférentiel au marché européen. Avec le temps, l'UE entend transformer ces arrangements en accords de libre-échange. Les liens économiques avec la Suisse, avec laquelle l'UE a un accord de libre-échange, se sont aussi resserrés grâce à une série d'accords bilatéraux. De plus, des négociations sont en cours avec les pays du Mercosur et le Chili. Le Canada est donc l'une des huit économies qui ne bénéficie en aucune façon de relations commerciales privilégiées avec l'UE.

Relations commerciales Canada-Union européenne

Il existe un grand nombre d'instruments bilatéraux qui aident à gérer les relations commerciales entre le Canada et l'UE. De hauts fonctionnaires du Comité mixte de coopération, établi conformément à l'Accord-cadre de coopération commerciale et économique de 1976, se rencontrent une fois par année. La Déclaration politique commune sur les relations entre l'Union européenne et le Canada et le *Plan d'action Canada-UE* (1996) *(www.dfait-maeci.gc.ca/english/geo/europe/eu/action-f.htm)* définissent des objectifs dont le but est de renforcer les relations Canada-UE, non seulement dans les domaines commerciaux et économiques, mais aussi relativement à un large éventail de questions de politique intérieure et étrangère.

Lancée en décembre 1998, l'Initiative commerciale Canada-Union européenne (ICCU) *(http://www.dfait-maeci.gc.ca/french/geo/europe/EU/ECTI-Dec-2000-F.html)* établit un sous-ensemble d'objectifs en matière d'accès au marché et de coopération économique. Tirés du plan d'action, ces objectifs ont été considérés comme atteignables dans un délai raisonnable et touchent : la coopération en matière de réglementation, les services, les marchés publics, la propriété intellectuelle, la concurrence, la coopération culturelle, les contacts d'affaires et le commerce électronique. L'ICCU prévoit aussi des consultations régulières entre les deux parties sur les questions de commerce multilatéral.

Un rapport sur les progrès réalisés dans le cadre de l'ICCU est soumis aux ministres du Commerce à chaque Sommet Canada-UE, tenu deux fois par année. Le rapport établit aussi les priorités pour la prochaine période. Comme le prévoit l'ICCU, la mise en application d'un Accord de reconnaissance mutuelle (ARM) concernant les organismes d'évaluation de la conformité demeure prioritaire. Les deux parties continueront d'encourager la reconnaissance mutuelle d'organismes d'accréditation au moyen d'ententes négociées entre leurs associations professionnelles respectives. En mai 2001, l'UE a éliminé les obstacles réglementaires à l'importation de vin de glace du Canada et, grâce aux progrès réalisés dans le cadre des négociations entreprises en novembre 2001, des accords sur les vins et les spiritueux pourraient être conclus. Un objectif clé de l'ICCU était l'établissement d'un dialogue entre les divers milieux d'affaires concernés, de part et d'autre. La création de la Table ronde Canada-Europe (TRCE) a permis de rapprocher des entreprises de différents secteurs qui appuient l'intensification des relations économiques entre le Canada et l'UE. La TRCE s'emploie maintenant à élargir l'éventail de ses membres et à consolider sa position financière. Elle a organisé une importante conférence sur la politique de la concurrence en novembre 2001.

L'ICCU a déjà atteint un grand nombre de ses objectifs. Afin de définir de nouveaux objectifs pour l'ICCU, le Canada et l'Union européenne ont convenu de mener des enquêtes coordonnées mais indépendantes dans leurs milieux d'affaires respectifs, dans le but de mieux cerner les contraintes prioritaires au commerce et à l'investissement transatlantiques. Les exportateurs qui n'exercent pas encore d'activités en Europe vont aussi faire partie de l'enquête canadienne, afin de mieux comprendre les facteurs qui les empêchent d'avoir accès aux débouchés qu'offre ce marché.

Le ministre du Commerce extérieur et son homologue, le commissaire du Commerce extérieur à l'UE, se rencontrent fréquemment pour discuter de questions de commerce bilatéral et multilatéral. Des représentants du Comité mixte de coopération, du Sous-comité du commerce et de l'investissement (SCCI) ainsi que d'autres groupes de travail sectoriels traitent aussi de questions relatives au commerce Canada-UE.

Au mois d'octobre 2001, le gouvernement a soumis sa réponse aux 25 recommandations formulées dans le rapport du CPAECI intitulé *Traverser l'Atlantique : élargir les relations économiques entre le Canada et l'Europe*. Dans le rapport, il est demandé au gouvernement d'accorder une plus grande importance aux relations économiques Canada-Europe, de façon à ce que le Canada puisse profiter pleinement du potentiel grandissant qu'offre l'Europe au point de vue du commerce et de l'investissement. Ce rapport fait entre autres état de la nécessité d'un accord de libre-échange avec l'Europe et de la vigoureuse campagne

qui devrait être entreprise auprès des décisionnaires européens afin de les persuader de ses avantages. Dans sa réponse, le gouvernement s'est dit d'accord avec l'évaluation du rapport sur l'importance que revêt l'Europe pour le Canada. En ce qui concerne un éventuel accord de libre-échange Canada-UE, le gouvernement a indiqué que si la poursuite des travaux (outre l'étude sur l'élimination des droits de douane achevée en juin 2001) de même que les consultations révèlent qu'un tel accord est dans l'intérêt du Canada, ce dernier entreprendrait les étapes recommandées avec l'UE. Les travaux complémentaires d'analyse et de consultation sont déjà en cours.

Accès au marché — résultats obtenus en 2001

- En mai 2001, l'UE a éliminé les obstacles réglementaires à l'importation de vin de glace du Canada. Des négociations ont été entamées en novembre 2001, ce qui devrait améliorer en général l'accès au marché pour les vins canadiens.
- Le Canada et l'UE se sont entendus sur l'équivalence de leur législation respective en ce qui concerne la protection de la confidentialité des données. Cette entente élimine toute menace potentielle à la libre circulation des données entre les deux territoires.
- Des représentations faites auprès du gouvernement finlandais ont amené ce dernier à revoir son application de règlements de l'UE, si bien que les mollusques bivalves du Canada ont recouvré l'accès à ce marché.
- Depuis le mois d'octobre, le Canada et l'UE appliquent sans problème les dispositions de l'Annexe sur les bateaux de plaisance de l'Accord de reconnaissance mutuelle, facilitant ainsi l'entrée d'embarcations de plaisance dans leur territoire respectif.

Accès au marché — priorités du Canada pour 2002

- Dans le cadre des négociations de l'OMC sur l'agriculture, on cherche à éliminer les subventions à l'exportation, à réduire autant que possible, voire à éliminer, les mesures de soutien de la production qui faussent le jeu des échanges et à imposer une limite globale pour ce qui est du soutien interne.
- Les négociations en vue d'accords pour améliorer l'accès au marché pour les vins et les spiritueux canadiens se poursuivent.
- On continue à faire des pressions auprès de l'UE en vue d'améliorer l'accès au marché pour les crevettes bouillies et pelées, y compris l'assouplissement de la prescription relative à la transformation ultérieure.
- On tente d'obtenir pour le Canada la reconnaissance d'État sans encéphalopathie bovine spongiforme (EBS) au regard du mécanisme de gestion des risques de l'UE.
- Le Canada incite l'UE à considérer les avantages et les inconvénients d'un accord de libre-échange avec ce dernier.
- Les efforts de renforcement de la confiance en vue de la mise en application de l'ARM de 1998 entre le Canada et l'UE se poursuivent.
- On encourage les associations professionnelles du Canada et de l'Union européenne à conclure des ententes sur la reconnaissance réciproque des titres de compétence.

Il existe au sein de l'UE de nombreux obstacles au commerce qui préoccupent le Canada, tout particulièrement dans les secteurs de l'agriculture et des ressources naturelles. À la suite des scandales relatifs à la salubrité alimentaire récemment survenus dans l'UE, les Commissions et les États membres ont adopté une position inspirée par la prudence à l'égard des questions de sécurité et de santé des consommateurs, et les considérations non scientifiques semblent gagner du terrain.

AMÉLIORER L'ACCÈS AUX MARCHÉS DES PRODUITS

Politique agricole commune et subventions visant les produits agricoles

En mars 1999, les chefs d'État de l'UE ont approuvé la réforme de la Politique agricole commune (PAC) dans le cadre de l'Agenda 2000, pour la période de 2000 à 2006. Cette politique s'est avérée plutôt décevante parce qu'elle n'a donné lieu qu'à de modestes réductions au soutien des prix agricoles et a permis aux subventions directes à la production de subsister; par contre, de nombreux secteurs seront l'objet d'un examen à mi-parcours. La Politique agricole commune aura donc encore pour effet de limiter l'accès au marché de l'UE pour la plupart des produits agricoles canadiens et de fausser les marchés des pays tiers.

Le Canada continuera de suivre de près la réforme de l'Agenda 2000 et les examens de mi-parcours. Il tentera d'obtenir, dans le cadre des négociations multilatérales de l'OMC sur l'agriculture, la réduction maximale ou l'élimination du soutien de la production faussant le jeu des échanges de même que l'élimination des subventions à l'exportation.

Vins et spiritueux

Le dialogue continu entre dirigeants et ministres du Canada et de l'UE à propos du commerce de vins et de spiritueux a porté fruit au cours de la dernière année. En premier lieu, le Canada et l'UE ont entamé des discussions sur les questions d'intérêt pour les deux parties, en s'efforçant de conclure sans délai des accords acceptables. En second lieu, l'UE a apporté des modifications réglementaires, entrées en vigueur le 17 mai 2001, afin de permettre l'accès et la commercialisation du vin de glace canadien dans le marché

de l'UE. Enfin, les deux parties ont obtenu des mandats auprès de leur gouvernement respectif pour entamer des négociations dans le but d'améliorer l'accès au commerce des vins et des spiritueux. Ainsi, la première séance de négociation entre les représentants du Canada et de l'UE a eu lieu à Ottawa les 7 et 8 novembre 2001.

Poisson

Les exportations canadiennes de poisson et de fruits de mer vers l'Union européenne ont diminué depuis le début de la décennie, pour se stabiliser à environ 300 millions de dollars. En 1990, les exportations de fruits de mer vers l'UE représentaient environ 20 % des exportations canadiennes de poissons et de fruits de mer. En 2000, cette part ne s'établissait plus qu'à 8 %. Parmi les raisons principales de cet état de choses, signalons les diminutions des stocks de poisson de fond, les droits de douane élevés de l'UE, de même que l'accès privilégié qu'ont les principaux concurrents du Canada à ce marché. Les droits de douane sur le poisson de fond imposés par l'UE, qui touchent un grand nombre d'espèces exportés par le Canada, varient entre 12 % et 23 %.

Crevettes

Les exportations de crevettes nordiques font l'objet de droits de douane pouvant atteindre 20 %, selon la forme du produit. Ces obstacles continueront d'être la raison principale pour laquelle le gouvernement canadien cherche à améliorer l'accès à l'Union européenne, pour l'exportation de produits canadiens de la pêche.

En avril 1999, l'UE a établi un contingent tarifaire autonome (CTA) de 4 000 tonnes pour les crevettes bouillies et pelées, contingent pour lequel, le droit du produit a été réduit à 6 % si les crevettes importées sont destinées à être transformées dans l'Union européenne. Les ministres des Pêches des États membres de l'UE ont par la suite étendu la période d'application de ce contingent de 2001 à 2003, et l'ont augmenté à 5 000 tonnes par année. À moyen terme, dans le cadre de la série actuelle de négociations commerciales multilatérales, le Canada abordera la question plus large des droits de douane applicables à l'ensemble des fruits de mer. À court terme, il entend convaincre l'UE d'apporter des améliorations au CTA pour les crevettes bouillies et pelées. Ces améliorations comprendraient une nouvelle hausse du contingent et un assouplissement des exigences restrictives relatives à l'utilisation finale voulant que la transformation ultérieure soit effectuée dans l'UE.

Aluminium

L'une des priorités du Canada demeure la réduction des droits de douane sur les lingots d'aluminium et autres métaux non-ferreux. En ce qui concerne l'aluminium, le gouvernement continuera d'appuyer les efforts de l'industrie canadienne auprès des producteurs et des utilisateurs de l'UE qui voient les choses de la même façon, afin qu'ils pressent la Commission européenne de réduire ou d'éliminer le droit de douane de 6 %. Le Canada donnera suite à cette question au cours des prochaines négociations de l'OMC.

Organismes génétiquement modifiés (OGM) : le canola

Le processus d'approbation des OGM par l'UE est bloqué depuis le mois de mars 1998. Six États membres se sont ligués afin d'en empêcher la relance. Dans l'espoir de débloquer le processus et d'accroître la confiance du public envers les OGM, l'UE a modifié la législation portant sur l'approbation des OGM (UE 18/2001).

L'UE n'a pas encore approuvé toutes les différentes variétés de canolas génétiquement modifiés cultivées actuellement au Canada barrant ainsi la route aux exportations de canola du Canada vers l'UE. Celles-ci avaient atteint la valeur record de 425 millions de dollars canadiens en 1994. La position du Canada est qu'il n'y a aucune raison valable, du point de vue de la santé, de la sécurité alimentaire ou de l'environnement, pour que l'UE empêche l'approbation de canolas déjà modifiés génétiquement que le Canada cultive à des fins commerciales.

Les variétés de canolas cultivées commercialement au Canada sont approuvées sur certains des marchés d'exportation les plus importants, soit le Japon, la Chine, les États-Unis et le Mexique. Des variétés comportant des caractéristiques nouvelles recouvrent quelque 60 % de la superficie affectée à la culture du canola au Canada. Le Canada manifeste toujours son inquiétude aux plus hauts niveaux de l'UE en ce qui concerne l'obstacle relié à l'accès au marché du canola génétiquement qu'il cultive actuellement.

Organismes génétiquement modifiés (OGM) : étiquetage et traçabilité

Afin de débloquer le processus d'approbation et de restaurer la confiance à l'égard du régime de sécurité alimentaire de l'UE, la Commission européenne a proposé une réglementation supplémentaire sur l'étiquetage et la traçabilité. Cette réglementation exige que les OGM soient suivis à la trace tout au long de leur transformation et oblige chaque point d'accès de la chaîne de distribution à garder la documentation requise sur tous les événements de transformation (OGM différents), à toutes les étapes de la mise sur le marché d'un produit, « de la ferme jusqu'au magasin ». Le seuil de 1 % imposé pour la présence fortuite d'OGM acceptable dans les livraisons d'autres denrées en vrac est pratiquement impossible à atteindre.

Le Canada soutient que la nouvelle réglementation proposée par l'UE ne tient pas compte des risques et qu'elle va constituer une barrière importante au commerce, non seulement des variétés approuvées de canolas génétiquement modifiés, mais aussi au commerce des grains et des oléagineux conventionnels. Le Canada a fait plusieurs représentations aux plus hauts niveaux de l'UE à ce sujet.

Interdictions et restrictions visant certains métaux non ferreux

La Commission européenne a adopté des directives sur la gestion de déchets provenant d'équipement électrique et électronique, et sur les véhicules en fin de vie et a proposé une directive portant sur les batteries et les accumulateurs. Ces directives prévoient des restrictions et une éventuelle interdiction portant sur l'usage de certaines substances qu'exporte le Canada, tels le plomb, le mercure et le cadmium. Ces interdictions, une fois mises en œuvre, auront des conséquences néfastes non seulement sur les échanges canadiens de métaux non ferreux, mais aussi sur ceux des produits manufacturés dans lesquels ils sont utilisés. Bien que le Canada partage la position de la Commission européenne au sujet de l'importance de la protection de l'environnement et de la santé, il doute que les risques justifient de telles interdictions et craint que ces mesures ne soient trop restrictives pour les échanges, compte tenu des objectifs visés.

Le Canada est d'avis que l'élimination progressive et l'interdiction de ces matériaux dans l'équipement électrique et électronique pourraient avoir une incidence négative sur l'environnement, en imposant l'adoption de substances de remplacement plus nocives encore pour l'environnement. De plus, les mesures mises en œuvre pour l'élimination progressive et l'interdiction de ces substances auront pour le commerce des conséquences négatives considérables, affectant aussi bien la conception et la fabrication, que la production et la distribution de tout équipement électrique et électronique à l'échelle mondiale. En prévoyant un traitement sélectif pour des matériaux et des composants individuellement identifiés, ces directives portent atteinte aux activités de fabrication et de production dans le domaine de la récupération des ressources et, à ce titre, prennent une approche trop normative.

Les directives parlent de créer un « réseau de producteurs responsables », mais n'indiquent pas clairement qui serait responsable de l'organisation du ramassage en fin de vie, des plans de reprise et de démantèlement, ou encore des programmes de recyclage, de réutilisation et de récupération auxquels elles font référence. Le Canada craint que cela ne mène à la création d'un marché fermé de ressources de matières premières auquel seules les entreprises de transformation œuvrant à l'intérieur d'un réseau fermé de producteurs auraient accès. Les directives paraissent aussi contenir des restrictions à l'exportation allant à l'encontre des règles du commerce international.

Comme le débat se poursuit au sein de l'UE au sujet du contenu et de l'application de ces directives, le Canada restera vigilant et continuera de faire part de ses inquiétudes à la Commission, au Parlement et aux pays membres, au cours des différentes étapes du processus décisionnel de l'UE.

Écoétiquetage

La Commission européenne a mis sur pied un plan d'écoétiquetage appelé « Programme fleur ». Les éléments du programme comprennent un certain nombre de produits de papier tel le papier hygiénique. Les critères fixés par le programme reflètent en grande partie les exigences et les valeurs écologiques de l'Europe, de même que ses mesures de rendement. Le Canada a été exclu du processus d'établissement des critères et s'inquiète du fait que le « Programme fleur » n'a pas été élaboré d'une manière transparente, ce qui risque de privilégier les producteurs de l'UE.

Le Canada entend suivre le dossier de près afin de s'assurer que l'UE adhère au code de bonnes pratiques de l'Accord de l'OMC sur les obstacles techniques au commerce dans ses programmes d'écoétiquetage. Une attention particulière sera portée aux dispositions traitant de la transparence et assurant l'accès équitable des producteurs étrangers au programme d'écoétiquetage.

Certification forestière

Il existe une demande continue sur le marché européen (surtout au Royaume-Uni, en Allemagne et dans les Pays-Bas) pour des produits forestiers qui sont certifiés avoir été fabriqués à partir de bois provenant de forêts aménagées de façon durable. L'industrie canadienne s'efforce de répondre à cette demande en utilisant l'un des quatre systèmes de certification qui sont déjà en application ou en cours d'élaboration au Canada.

En général, le Canada est favorable à la certification en tant qu'outil d'application volontaire, axé sur le marché, qui vise à promouvoir la gestion durable des forêts. Il veut toutefois s'assurer que la certification ne sera pas utilisée comme un obstacle à l'accès au marché. Entre autres, le Canada s'inquiète de toute mesure qui entraînerait un étiquetage obligatoire des produits forestiers en fonction de procédés et de méthodes de production ne se rapportant pas aux caractéristiques des produits. Il se soucie également des politiques d'approvisionnement qui exigent que tous les produits portent une étiquette conforme aux prescriptions d'un régime de certification donné, au détriment d'autres régimes équivalents. Le Canada entend faire preuve de vigilance pour éviter que

les spécifications relatives aux matières premières ne soient basées sur des conditions locales ou des critères inappropriés. Il continuera de suivre de près l'accès aux principaux marchés européens afin que la certification y demeure une activité facultative et que des critères compatibles avec les valeurs forestières canadiennes soient utilisés pour évaluer les produits canadiens.

La certification appuie la gestion durable des forêts lorsque tous les systèmes de certification équivalents sont reconnus sur le marché. C'est pour cette raison que le Canada soutient les pays qui proposent l'équivalence et la reconnaissance réciproque de systèmes de certification similaires.

Produits alimentaires biologiques

L'UE a mis en place une réglementation détaillée sur la production, l'étiquetage et l'inspection des produits alimentaires biologiques et tient une liste des pays d'où elle en permet l'importation. Le Canada ne figure pas sur cette liste. Les pays ne figurant pas sur cette liste peuvent quant même exporter des produits biologiques vers l'UE, et ce, jusqu'au 31 décembre 2005, à la condition que les importateurs démontrent que les produits importés ont été fabriqués conformément aux règles de l'UE et inspectés selon des mesures équivalentes. Une telle procédure d'agrément au cas par cas est une source d'incertitude pour les exportateurs canadiens. Après 2005, les importations de produits biologiques devront provenir des pays faisant partie de la liste établie par l'UE.

Le Canada va soumettre une demande officielle aux fins d'inclusion dans la liste de l'UE et démontrera que le système de certification ainsi que les normes de production du Canada répondent à ceux de l'UE. Cette demande sera présentée lorsqu'il y aura un nombre suffisant d'organismes de certification accrédités conformément à la norme nationale canadienne.

AMÉLIORER L'ACCÈS AUX MARCHÉS DES SERVICES

Services professionnels

Le gouvernement du Canada encourage depuis longtemps la participation des organismes professionnels nationaux et provinciaux à l'élaboration d'accords de reconnaissance mutuelle (ARM) avec leurs homologues étrangers respectifs, dans le but de faciliter et d'accroître leur capacité d'exporter leurs services dans divers marchés étrangers. Puisque ces accords lient les associations professionnelles concernées et qu'ils ne sont donc pas de nature intergouvernementale, le rôle du gouvernement est de simplifier et d'encourager la conclusion d'ARM.

En novembre 2000, des représentants du gouvernement du Canada et de l'UE ont tenu une vidéoconférence pour discuter des services professionnels. À la suite des discussions, il a été demandé aux associations d'architectes et d'ingénieurs d'échanger des renseignements concernant leur régime de réglementation respectif sur des questions telles que l'accréditation, la délivrance de licences, les normes de qualification et les procédures. Les derniers détails sont sur le point d'être réglés. L'Institut royal d'architecture du Canada (IRAC) s'est déjà mis en communication avec le Conseil des architectes d'Europe (CAE). Les présidents des deux associations se sont rencontrés à plusieurs reprises au cours de la dernière année. Par conséquent, on espère qu'un accord sur l'architecture pourra être signé sous peu, et qu'il mènera à un accord de reconnaissance mutuelle complète.

RÉGLEMENTATION SANITAIRE ET PHYTOSANITAIRE APPLICABLE AUX IMPORTATIONS

Nématode du pin

Depuis juillet 1993, l'UE exige que le bois d'œuvre résineux en provenance du Canada, sauf le thuya géant, soit traité à la chaleur avant d'être exporté en UE afin d'assurer l'élimination du nématode du pin (PWN). Cette exigence a en réalité réduit à zéro les exportations de bois d'œuvre vert du Canada vers l'UE. Le Canada a déclaré à maintes reprises qu'il considérait excessive cette exigence, puisque le risque de propagation du nématode du pin en UE, après l'achat de bois d'œuvre vert canadien, est plutôt négligeable.

Au cours des années, le Canada a proposé des solutions de rechange à l'élimination du nématode du pin tout en permettant le commerce de bois vert, mais l'UE a refusé toutes les propositions du Canada en ce qui concerne l'adoption de mesures moins restrictives pour le commerce. À la demande du Canada, des consultations de l'OMC ont eut lieu le 15 juillet 1998 sans qu'aucune solution ne soit apportée. Au cours de la dernière année, les représentants du gouvernement ont travaillé étroitement avec les représentants de l'industrie et des provinces afin d'examiner les solutions possibles.

En 2000-2001, le Canada a mis au point et a soumis à l'approbation de l'UE un programme innovateur de certification sans papier qui simplifierait (en réduisant par exemple la paperasserie administrative) l'exportation de bois d'œuvre traité à la chaleur et séché au séchoir (estampillé KD-HT). Le nouveau programme aurait facilité les exportations vers l'UE de bois d'œuvre à valeur ajoutée. Cette proposition a toutefois été rejetée par l'UE qui a invoqué le fait que sa mise en application aurait été trop complexe

d'un point de vue administratif. Le Canada a proposé la tenue de discussions techniques au début de 2002.

Hormones bovines

En 1989, l'Union européenne a interdit l'administration d'hormones de croissance au bétail de même que l'importation de bœuf traité aux hormones anabolisantes. Le Canada et les États-Unis se sont toujours opposés à cette interdiction en alléguant qu'elle n'avait aucun fondement scientifique et, qu'à ce titre, elle constituait un obstacle injustifié au commerce. L'innocuité des hormones de croissance est endossée à la fois par le Codex Alimentarius et par les examens scientifiques menés au Canada même.

Le Canada et les États-Unis ont porté la question devant l'Organisation mondiale du commerce où un groupe spécial a conclu, en août 1997, que l'interdiction de l'UE violait l'Accord SPS parce qu'elle ne s'appuyait sur aucun fondement scientifique. En janvier 1998, l'organe d'appel de l'OMC a confirmé la conclusion du groupe spécial. L'Union européenne avait jusqu'au mois de mai 1999 pour donner suite aux décisions de l'OMC, mais elle ne l'a toujours pas fait.

En août 1999, le Canada a adopté des mesures de rétorsion en augmentant les droits de douane sur un certain nombre de produits importés de l'Union européenne, tels le bœuf, les concombres, les cornichons et le porc, d'une part, parce que l'Union européenne n'a pas donné suite aux décisions de l'OMC et, d'autre part, parce qu'elle n'a fait aucune offre acceptable de compensation à titre de solution provisoire. Ces mesures resteront en vigueur jusqu'à ce que l'UE ait donné suite aux décisions de l'OMC ou qu'elle ait convenu d'une compensation satisfaisante avec le Canada, en attente de la mise en application des décisions de l'OMC.

Les objectifs du Canada visent toujours la liberté d'accès du bœuf canadien au marché de l'UE. Pour obtenir plus de renseignements, visitez le site Web : *www.dfait-maeci.gc.ca/tna-nac/ dispute-f.asp#Hormones(www.dfait-maeci.gc.ca/tna-nac/dispute-f.asp).*

Accord vétérinaire Canada-UE

Le 17 décembre 1998, le Canada et l'UE ont signé un accord vétérinaire régissant le commerce d'animaux vivants et de poisson, et de leurs produits respectifs. Cet accord crée un mécanisme pour la reconnaissance des mesures sanitaires équivalentes des deux pays et vise l'amélioration du commerce bilatéral. Un comité de gestion mixte (CGM) a été formé pour mettre en œuvre cet accord.

Une troisième rencontre du CGM a eu lieu à Bruxelles en octobre 2001. L'Accord a intensifié les relations, la coopération et les communications entre les deux pays. Dans le cadre des travaux des trois groupes de travail techniques créés l'année dernière sur la vérification, la notification et l'échange d'information et l'équivalence, des progrès ont été faits en ce qui concerne l'élaboration d'un protocole conjoint de vérification, l'échange d'information et la notification. Par contre, les questions d'équivalence progressent plus lentement. Il a été convenu d'axer les efforts sur l'avancement des discussions relatives à l'équivalence.

Animaux et produits d'origine animale

Le 1er octobre, l'UE a mis en œuvre des mesures relatives à l'encéphalopathie bovine spongiforme (EBS) et à l'encéphalopathie spongiforme transmissible (EST). En vertu de ces mesures, l'Union européenne interdit les importations sur son territoire de bovins vivants, d'embryons, de certains aliments pour animaux domestiques, de suif et de gélatine destinés à l'alimentation en provenance du Canada. Le Canada, où aucun cas d'EBS indigène n'a été signalé, est désigné exempt d'EBS selon les critères définis par l'Office international des épizooties (OIE). Il reste que l'UE a attribué au Canada la cote de II sur son échelle de classification du risque géographique de l'EBS (GBR), qui se traduit par une interdiction *de facto* du commerce des produits susmentionnés. Le Canada conteste la cote attribuée et continuera de s'employer à la faire modifier par l'UE.

Outre la réglementation relative à l'EBS et à l'EST, l'UE se propose d'adopter une directive concernant l'utilisation des déchets d'origine animale qui limiterait encore plus les exportations canadiennes à destination de son territoire. Telle qu'elle est rédigée, cette réglementation éliminera ou limitera les exportations de suif non comestible, d'aliments pour animaux domestiques, de graisses consistantes, de bœuf et de produits du bœuf, de protéines animales traitées et peut-être d'autres produits du poisson, de volaille et du porc. Le Canada est d'avis que bon nombre des mesures prévues dans cette réglementation ne sont pas fondées d'un point de vue scientifique ni en fonction du risque.

Pommes de terre de semence

Une dérogation aux exigences phytosanitaires de l'UE s'avère nécessaire pour que les pommes de terre de semence du Canada continuent d'accéder au marché de l'UE. Les parasites en cause sont la flétrissure bactérienne et le virus de la filosité des tubercules de la pomme de terre.

Auparavant, une dérogation annuelle était accordée au Canada à condition qu'il procède à des essais rigoureux en laboratoire et qu'il certifie que toutes les exportations vers l'UE provenaient de zones non contaminées de l'Île-du-Prince-Édouard et du Nouveau-Brunswick.

Au mois de septembre 1999, le Comité phytosanitaire permanent de l'UE a approuvé une dérogation de trois ans

pour les pommes de terre de semence canadiennes. L'UE a publié sa décision au mois de novembre 1999, autorisant quatre États membres soit l'Italie, le Portugal, la Grèce et l'Espagne, à importer des pommes de terre de semence du Canada pendant les saisons de commercialisation ou les périodes d'expédition des trois années suivantes soit du 15 janvier 2000 au 31 mars 2000, du 1er décembre 2000 au 31 mars 2001 et du 1er décembre 2001 au 31 mars 2002. Dans le passé, seuls l'Italie et le Portugal ont profité de la dérogation. Pour les périodes d'expédition de janvier-mars 2000 et de janvier-mars 2001, le Portugal a été le seul État membre à utiliser la dérogation, ayant importé de l'Île-du-Prince-Édouard 282 tonnes de pommes de terre en 2000, puis 100 tonnes en 2001. Le Canada tentera d'obtenir un renouvellement de la dérogation pour la prochaine saison de commercialisation des pommes de terre de semence, commençant en décembre 2002.

AUTRES QUESTIONS

Marchés publics

Les fournisseurs canadiens ne bénéficient toujours pas d'un accès complet aux occasions offertes sur les marchés publics de l'UE dans plusieurs secteurs, y compris les secteurs du matériel et des services de télécommunications, du matériel de transport et des services publics d'électricité. Au nombre des obstacles qui restreignent l'accès à ces marchés, citons ceux qui ont trait aux normes, à la certification, à la qualification professionnelle et aux exigences de « contenu national ». Le Canada traite de ces questions avec l'UE dans le cadre du Groupe de travail de la transparence des marchés publics de l'OMC afin de réduire davantage voire d'éliminer les obstacles tarifaires et non tarifaires.

Télécommunications

Les entreprises canadiennes ont bénéficié de la libéralisation continue des cadres réglementaires des télécommunications de l'UE et suivent de près la réalisation du dégroupement des lignes d'abonnés dans l'UE, pour ce qui touche les questions de coûts, de transparence et de rapidité. En Allemagne, les entreprises canadiennes attendent avec impatience la mise en place d'un nouveau régime pour la délivrance des licences, à la suite de la récente décision rendue par les tribunaux allemands qui exige que les coûts initiaux d'enregistrement soient réduits de manière à refléter les coûts administratifs réels. Les entreprises canadiennes se réjouissent également de la récente décision des tribunaux allemands d'autoriser la revente de services entre réseaux locaux et de l'exigence de l'organisme de réglementation national selon laquelle l'exploitant titulaire de lignes louées doit livrer le service dans un délai plus raisonnable. Bien que ces décisions représentent des mesures importantes d'amélioration de l'accès au marché allemand pour les entreprises étrangères, les entreprises canadiennes craignent que des retards continuent de faire obstacle aux concurrents et au développement d'un marché allemand réellement compétitif, à moins qu'un rôle de premier plan ne soit accordé à l'organisme de réglementation pour ce qui est de veiller à l'application correcte et opportune de ces décisions.

Association européenne de libre-échange

Le 9 octobre 1998, le gouvernement a annoncé la tenue de négociations sur le libre-échange avec les pays de l'Association européenne de libre-échange (AELE). L'AELE comprend l'Islande, la Norvège, la Suisse et le Liechtenstein. En 2001, le Canada a exporté pour 1,3 milliard de dollars canadiens de marchandises vers les pays de l'AELE et a importé pour 5,9 milliards de dollars de marchandises de cette région. L'investissement étranger direct des membres de l'AELE au Canada en 2000 s'élevait à plus de 7,4 milliards de dollars canadiens, soit une augmentation de 60 % par rapport à l'année précédente.

Il s'agirait là d'un accord de libre-échange « de première génération » qui, à ce titre, ne comporterait pas de négociations dans le domaine des services, de l'investissement, des marchés publics, ou de la propriété intellectuelle. On s'attend à ce que cet accord permette une certaine libéralisation dans le domaine de l'agriculture et une nouvelle coopération en matière de facilitation des échanges et de politique de la concurrence.

La plupart des questions ont été résolues et les consultations finales pour conclure les questions restantes, tel le traitement des navires, des bâtiments et des plate-formes de forage employés dans la production de gaz et de pétrole, sont en cours.

Accords de reconnaissance mutuelle

Un Accord de reconnaissance mutuelle (ARM) facilite le commerce des produits réglementés en permettant aux fabricants exportateurs de satisfaire, dans leur propre pays, aux prescriptions en matière d'essai, d'inspection et de certification. En juillet 2000, le Canada a signé trois accords bilatéraux (réunis dans un même document) avec l'Islande, le Liechtenstein et la Norvège sur la reconnaissance mutuelle de l'évaluation de la conformité de certains produits réglementés. Les secteurs concernés sont le matériel de télécommunications et des technologies de l'information; la sécurité en matière d'électricité; l'interférence électromagnétique; les appareils médicaux; les bonnes pratiques

de fabrication pour les produits pharmaceutiques et les embarcations de plaisance. La phase de confiance accordée par l'ARM commençait au début de l'année 2001 et se poursuit toujours. Ces ARM viennent compléter l'ARM Canada-CE et l'ARM Canada-Suisse.

Fédération de Russie

Aperçu

L'économie russe a fortement repris depuis la crise financière de 1998, qui avait entraîné une chute spectaculaire des exportations de marchandises canadiennes vers la Russie. Les exportations ont connu une croissance lente en 1999 et en 2000, mais elles renouent avec une croissance vigoureuse en 2001. Les importations de marchandises russes vers le Canada, quant à elles, ont enregistré une légère hausse en 2000, comparativement à 1999, avant de baisser en 2001. Les exportateurs canadiens, quelque peu réticents à réintégrer le marché russe après 1998, ont interprété les bonnes nouvelles économiques comme le signe qu'il est temps à nouveau de s'engager en Russie. En février, le premier ministre Jean Chrétien a dirigé la mission commerciale d'Équipe Canada 2002 en Russie, au cours de laquelle on a conclu 77 nouveaux accords commerciaux avec des entreprises canadiennes, pour une valeur de 337 millions de dollars. Selon Statistique Canada, les investissements canadiens en Russie étaient évalués à 423 millions de dollars en 2000. L'investissement direct canadien est surtout concentré dans les secteurs des mines, de la haute technologie et de l'agroalimentaire.

L'importance qu'attache le président Poutine à l'accession de la Russie à l'Organisation mondiale du commerce a stimulé la réforme économique du pays. Au printemps 2001, la Douma russe a conclu sa session en adoptant des lois sur la réforme fiscale, juridique et agricole. La Russie continuera d'être un marché stratégique pour les entreprises canadiennes dans les secteurs de l'exploitation des ressources, du logement, des matériaux de construction et de l'agroalimentaire. Le gouvernement canadien travaille à améliorer l'accès à cet important marché en développement suivant trois grands axes : la Commission économique intergouvernementale Canada-Russie, les négociations sur l'accession de la Russie à l'Organisation mondiale du commerce et la négociation d'un accord sur la protection des investissements étrangers (APIE).

Commerce bilatéral

Établie en 1993, la Commission économique intergouvernementale Canada-Russie a pour mandat de cibler et d'éliminer les irritants et les obstacles en matière de commerce et d'investissement auxquels les entreprises canadiennes et russes sont confrontées dans leurs marchés respectifs. L'honorable Pierre Pettigrew était à la tête de la délégation canadienne au cours d'une récente réunion de la Commission, qui a eu lieu à Ottawa en novembre 2001. Des groupes de travail sectoriels (traitant en particulier du pétrole et du gaz, de l'agriculture, du logement et de la construction, de l'exploitation minière, de l'Arctique et du Nord) travaillent à accroître les possibilités et à améliorer l'accès au marché pour les investisseurs et les commerçants canadiens. Comme l'indique le nouveau Plan d'action mixte Canada-Russie adopté au cours de la mission d'Équipe Canada 2002, on accordera une attention particulière à la création de nouveaux groupes dans le cadre de la Commission économique intergouvernementale, qui se pencheront sur l'accès aux marchés, les transports et les technologies de pointe, dont l'information, les télécommunications et l'aérospatiale.

Par l'intermédiaire de la Commission économique intergouvernementale ainsi que d'autres initiatives bilatérales, y compris la coopération technique, le Canada assure la promotion de la transition de la Russie à une économie de marché. Le Canada a également insisté pour l'élimination de nombreuses barrières administratives au commerce et à l'investissement, ainsi que pour l'application de lois et de règlements uniformes. Au cours de la mission d'Équipe Canada 2002, qui a eu lieu en février, la Société canadienne d'hypothèques et de logement (SCHL) a signé un protocole d'entente avec le comité d'État sur les politiques relatives à la construction, à l'architecture et au logement. Cette entente marque l'adoption d'un nouveau code russe du bâtiment pour les habitations unifamiliales, fondé sur le code canadien du bâtiment, et créera de nouveaux débouchés sur le marché russe pour les constructeurs canadiens et les fournisseurs de matériaux de construction.

Accession à l'OMC

La Fédération de Russie a fait sa demande d'accession à l'OMC en 1993. Le Canada est membre du groupe de travail de l'OMC chargé d'examiner cette demande et mène des discussions bilatérales avec la Russie dans le but de faire avancer le dossier. Le groupe de travail a tenu sa première de treize réunions en juillet 1995 et sa plus récente en janvier 2002.

Le Canada a souligné qu'il appuyait l'accession de la Russie à l'OMC aux conditions commercialement viables généralement applicables aux nouveaux membres. L'accession de la Russie à l'OMC donnera aux exportateurs et aux investisseurs canadiens un accès plus facile et plus prévisible à cet important marché. Elle aidera aussi à consolider le processus de transition économique en Russie et à renforcer le système commercial multilatéral. Bien que des progrès considérables aient été réalisés ces dernières années, la Russie a encore beaucoup à

accomplir pour que son système commercial et économique satisfasse aux normes de l'OMC, en particulier dans le domaine des politiques de soutien agricole qui faussent les échanges. Le Canada continuera à demander plus de transparence ainsi qu'un accès plus ouvert, plus sûr et non discriminatoire pour les fournisseurs canadiens de produits et de services. Le groupe de travail devrait se réunir périodiquement tout au long de l'année 2002, compte tenu du fait que bien des membres de l'OMC ont réaffirmé être résolus à faire progresser le processus maintenant que la Chine a accédé à l'OMC et que la réunion ministérielle à Doha a eu lieu.

La Fédération de Russie a présenté son offre initiale concernant les droits de douane en février 1998. Au mois de juin suivant, le Canada a entrepris des discussions bilatérales à Moscou qui se sont soldées par la présentation au cours des deux dernières années — et plus récemment en février 2002 — de plusieurs offres révisées par la Russie. Des progrès ont été réalisés, principalement en ce qui a trait aux droits de douane visant les produits industriels, lors de discussions bilatérales qui se poursuivent à un rythme accéléré. Le Canada veut des concessions tarifaires sur des produits qui sont exportables actuellement ou qui pourraient le devenir, comme le matériel pour l'industrie pétrolière et gazière, les produits agricoles et agroalimentaires, le poisson et les produits du poisson, les véhicules, le matériel pour aéronefs et le matériel de télécommunications. De plus, il s'attend à ce que la Russie consolide tous ses droits aux taux actuels ou à des taux inférieurs, à ce qu'elle se joigne à diverses options zéro-zéro convenues à l'OMC et à ce qu'elle offre un accès non discriminatoire, par exemple dans le secteur des oléagineux.

La Fédération de Russie a présenté son offre initiale concernant les services en octobre 1999. En mai 2000, le Canada a entamé des discussions bilatérales en la matière et des réunions ont ensuite eu lieu tout au long de 2000 et de 2001. La Russie a soumis une offre révisée concernant les services en février 2001 et une deuxième en janvier 2002. Le Canada veut que la Russie prenne des engagements contraignants concernant les déplacements temporaires de personnes et l'établissement d'une présence commerciale. Le Canada s'intéresse particulièrement aux secteurs des services professionnels et autres, y compris les services informatiques et les services connexes, les télécommunications de base et les télécommunications à valeur ajoutée, les services financiers, les services de construction, les services concernant l'environnement et les services de transport. Il cherche aussi à obtenir la suppression des restrictions et des mesures discriminatoires en ce qui concerne les modes de fourniture transfrontières, de consommation à l'étranger et de présence commerciale dans ces secteurs.

Le Canada finance à l'heure actuelle deux projets d'une valeur totale de 6,3 millions de dollars – Accession à l'OMC du cabinet Macleod-Nixon et *Renforcement des capacités en matière de politique commerciale et de droit* de l'Université Carleton, en vertu desquels il appuie directement les décideurs russes dans leurs tentatives de faciliter l'accession de la Russie à l'OMC.

Investissement

Le Canada accorde toujours une importance primordiale à la protection des investissements canadiens en Russie. Il a des intérêts substantiels dans ce pays, particulièrement dans les secteurs des mines et du pétrole et du gaz. Les principaux domaines d'intérêt potentiels pour les investisseurs canadiens sont : l'exploitation des ressources naturelles et autres formes de développement des infrastructures, les services et le développement industriel. Même si le gouvernement russe encourage l'investissement étranger, il éprouve des difficultés à créer un climat d'investissement stable et attrayant. Les préoccupations actuelles des investisseurs en Russie comprennent : la faiblesse du gouvernement d'entreprise, le niveau d'imposition, la complexité des lois et le flou qui les entoure et le manque de recours judiciaires efficaces pour résoudre les différends en matière d'investissement. Au cours de l'année qui vient de se terminer, le gouvernement russe a adopté de nouvelles lois dans les domaines de la fiscalité et des procédures douanières et procédé à une réforme juridique, ce qui est encourageant. L'inscription des entreprises et les exigences en matière de licences et de vérifications ont été simplifiées, et on prévoit, en 2002, adopter un nouveau code non contraignant de gouvernance des entreprises.

L'APIE signé entre le Canada et l'URSS en 1989 accorde aux investisseurs canadiens une protection plus restreinte que les accords d'investissement plus récents comme l'ALENA. Des négociations amorcées au mois de janvier 1998 se poursuivent afin de conclure un nouvel accord qui instaurera des conditions plus favorables à une augmentation de l'investissement canadien.

Ukraine

Aperçu

Le commerce bilatéral entre le Canada et l'Ukraine, qui était déjà en deçà de son potentiel alors qu'il s'élevait à 148 millions de dollars en 2000, a connu un déclin considérable en 2001, étant tombé à 81 millions de dollars. De tout temps, l'Ukraine a tiré profit d'une balance commerciale positive dominée par les exportations d'acier. Le marché canadien des exportations en Ukraine se concentre sur des produits uniques, de haute technologie et à valeur ajoutée qui proviennent surtout des secteurs de l'énergie, de la construction et de l'agroalimentaire.

Le Canada se place parmi les 15 premiers investisseurs étrangers en Ukraine, avec un investissement total de près de 80 millions de dollars, surtout dans le secteur du pétrole et du gaz et la fabrication de verre. Le Canada a conclu un APIE avec l'Ukraine. Le gouvernement du Canada s'emploie à améliorer l'accès au marché ukrainien et à accroître le commerce et l'investissement bilatéral à la faveur des négociations sur l'accession à l'OMC et des travaux de la Commission économique intergouvernementale Canada-Ukraine (CEICU).

Établi en 1996, le CEICU a pour mandat de définir les possibilités et de résoudre les irritants et les obstacles en matière de commerce et d'investissement des entreprises canadiennes et ukrainiennes. Le ministre du Commerce international du Canada, Pierre Pettigrew, a coprésidé la quatrième réunion de la CEICU au mois d'octobre 2001, à Ottawa. Cette dernière a été proclamée un franc succès à cause des progrès en ce qui concerne l'établissement de rencontres plus régulières des groupes de travail sectoriels sur l'agriculture, la construction et l'énergie, et l'engagement à commencer à travailler conjointement sur l'élimination des obstacles au commerce qui existent encore, y compris le caractère exécutoire des décisions judiciaires, un nouveau code foncier, l'abolition des taxes à l'exportation et la création d'un processus pour faciliter la résolution de règlement des différends.

Accession à l'OMC

En 1993, l'Ukraine a demandé à accéder à l'OMC. Depuis, le Canada a souligné la nécessité, pour l'Ukraine, de rendre l'accès à son marché — pour les exportations canadiennes de biens et de services — plus ouvert, plus sûr et non discriminatoire. En 2000, les membres de l'OMC ont choisi l'ambassadeur du Canada auprès de l'OMC, l'honorable Sergio Marchi, comme président du Groupe de travail de l'accession de l'Ukraine à l'OMC. En sa qualité de président, M. Marchi est allé en Ukraine en août 2001 pour discuter de l'accession de ce pays avec le vice-premier ministre, le ministre du Commerce et de hauts fonctionnaires.

En dépit de la lenteur des progrès accomplis au cours des sept premières années, le rythme des négociations multilatérales s'est accéléré depuis la réunion du groupe de travail en juillet 2000. Au cours de la dernière année, l'Ukraine a pris d'importantes mesures en adoptant une législation et une réglementation intérieures lui permettant de rendre de grandes parties de son régime de commerce extérieur conformes aux obligations découlant de l'OMC. Toujours est-il que d'autres travaux s'imposent dans un certain nombre de secteurs importants, dont les droits de douane, l'évaluation en douane, les programmes de soutien de l'agriculture, les obstacles techniques au commerce, les mesures sanitaires et phytosanitaires et, plus particulièrement, la propriété intellectuelle. L'Ukraine doit également établir la réglementation intérieure et les pratiques administratives nécessaires à l'application de la législation nationale requise. En décembre 2001, l'Ukraine a présenté au Secrétariat de l'OMC une quantité importante de nouveaux renseignements, dont des projets de lois et des plans d'action en matière de législation, dans bon nombre de ces secteurs. La prochaine réunion officielle du groupe de travail ne devrait pas avoir lieu, au plus tôt, avant le printemps 2002. Les élections législatives prévues pour le 31 mars 2002 pourraient, au début de l'année, ralentir le processus de réforme législatif.

Depuis 1997, dans le cadre du processus d'accession de l'Ukraine à l'OMC, les négociations bilatérales ont connu un franc succès et se sont terminées, le 20 février 2002, par la signature d'un accord bilatéral. Cependant, le Canada continuera d'œuvrer avec d'autres membres de l'OMC au processus multilatéral pour s'assurer que les résultats de ces négociations bilatérales ainsi que la stabilité et la prévisibilité de l'accès au marché de l'Ukraine ne sont pas compromis par des droits et des impositions à l'importation élevés et compliqués, des procédures douanières contraignantes et d'autres mesures non tarifaires. L'Ukraine a fait savoir qu'elle avait récemment modifié ces mesures, mais le Canada demeurera vigilant dans le cadre du processus de négociations multilatérales où ces questions sont abordées.

Le Centre de droit et de politique commerciale (CDPC) de l'Universités d'Ottawa et de l'Université Carleton travaille de concert avec le ministère de l'Économie de l'Ukraine afin d'accroître la capacité de l'Ukraine à participer de façon efficace au processus d'accession à l'OMC et de l'aider à remplir ses obligations dans le cadre de l'OMC. Le projet « Renforcement des capacités en matière de politique commerciale » comporte trois volets :

- une assistance technique en matière de commerce international afin de répondre aux besoins à court terme dans le cadre du processus d'accession à l'OMC;
- le renforcement des capacités institutionnelles par la fondation d'un centre ukrainien sur le modèle du CDPC d'Ottawa afin de répondre aux besoins à plus long terme du gouvernement et du secteur privé;
- un programme de stages pour les étudiants diplômés en commerce international.

6 Ouverture sur l'Asie-Pacifique

Coopération économique Asie-Pacifique

Depuis la création de l'organisation en 1989, le programme de travail du Forum de coopération économique Asie-Pacifique (APEC) a évolué en fonction des changements qui ont marqué le commerce mondial. Les ministres et les dirigeants de l'APEC continueront à tenir des rencontres informelles dans le but de consolider le système de commerce multilatéral. Dans la déclaration publiée à la suite de la dernière Réunion des dirigeants économiques de l'APEC à Shanghai en Chine en octobre 2001, les dirigeants ont fait grand cas de la volonté collective de la communauté de l'Asie-Pacifique de combattre le terrorisme. Ils ont aussi manifesté leur détermination à contrer le ralentissement économique émergent et à maintenir intacte la confiance du public durant la période d'incertitude actuelle. Pour ce faire, ils s'attaqueront au protectionnisme et sont résolus à participer à un nouveau cycle de négociations sur la libéralisation des échanges multilatéraux dans le cadre de l'OMC. Les dirigeants se sont aussi entendus sur l'Accord de Shanghai qui relancera le commerce au sein de l'APEC et fournira l'impulsion nécessaire à l'achèvement de l'objectif de l'APEC, qui est de parvenir à la libéralisation et à l'ouverture des échanges et des investissements dans la région, d'ici 2010 pour les économies développées et d'ici 2020 pour les économies en développement.

L'Accord de Shanghai, qui est appuyé énergiquement par le Canada, introduit une « approche exploratrice » qui permet à des sous-groupes d'économies membres de l'APEC d'accélérer la libéralisation économique dans de nouveaux domaines. L'Accord de Shanghai réaffirme l'importance d'élaborer des politiques commerciales pour la nouvelle économie, de susciter une plus grande transparence et de la faciliter le commerce. En conséquence, les dirigeants se sont engagés, au cours des cinq prochaines années, à diminuer de 5 % les coûts liés aux transactions commerciales dans la région. Grâce à l'adoption de ce genre d'objectif précis de rendement, il sera possible de donner une nouvelle impulsion aux travaux de l'APEC sur la facilitation du commerce, un domaine prometteur selon une étude de 1999 qui conclut que les engagements de l'APEC en matière de facilitation du commerce — engagements touchant entre autres les douanes, les normes et la mobilité des affaires — pourraient faire augmenter le PIB de la région de 46 milliards de dollars américains.

Afin d'accroître la confiance envers le système commercial multilatéral, l'APEC a lancé une initiative de renforcement des capacités par rapport à l'OMC, afin d'aider les économies en développement de l'APEC à participer plus efficacement au processus de l'OMC. Le Canada a joué un rôle majeur dans cette initiative, le premier ministre Chrétien ayant annoncé en octobre 2001 que l'Agence canadienne de développement international (ACDI) allouerait 9 millions de dollars à un programme d'intégration économique de l'APEC pour appuyer le renforcement des capacités des économies membres eu égard à l'OMC au sein de l'APEC.

Au cours des prochaines négociations de l'OMC, l'établissement de règles et la libéralisation seront les moyens clés grâce auxquels les économies membres de l'APEC pourront atteindre l'objectif de la libéralisation et de l'ouverture des échanges et des investissements. Toutefois, les dirigeants de l'APEC appuient également les accords bilatéraux et régionaux de libre-échange qui respectent les règles de l'OMC puisqu'ils constituent une manière de plus d'atteindre l'objectif visé.

Tout au long de l'année 2001, le Canada a soutenu sans relâche les efforts de l'APEC en faveur du commerce électronique et de la nouvelle économie et a participé à un certain nombre de projets visant à donner un meilleur cadre d'analyse des politiques de la nouvelle économie. Le Canada a aussi organisé, en collaboration avec la Chine, un Forum des jeunes entrepreneurs sur la nouvelle économie, qui a attiré plus de 200 jeunes dirigeants d'entreprises dans les villes chinoises de Beijing et de Shanghai en juillet 2001.

Réalisations de l'APEC en 2001

- Les dirigeants de l'APEC ont adopté l'Accord de Shanghai qui permettra d'atteindre plus rapidement les objectifs de la Déclaration de Bogor.
- Les dirigeants de l'APEC ont insisté sur la tenue d'une nouvelle série de négociations de l'OMC.
- Le mécanisme de contrôle par les pairs du Plan d'action individuel (PAI) de l'APEC a été renforcé.
- Le Canada et la Chine ont été les hôtes conjoints du Forum des jeunes entrepreneurs tenu en juillet 2001 à Beijing et Shanghai, en Chine.
- Le Comité économique de l'APEC a mené une étude importante sur l'APEC et la nouvelle économie.
- Pour la première fois, les économies membres ont préparé des plans d'action Ecotech de l'APEC, qui fournissent une vue d'ensemble de la participation de chacune des économies aux travaux de coopération économique et technique.
- Un nouveau Plan d'action collectif pour les droits de propriété intellectuelle a été élaboré.
- Le premier groupe de travail coopératif APEC-ACDI sur les réformes réglementaires a été mis sur pied et a déjà tenu deux des quatre principaux ateliers prévus.
- Un document de l'APEC intitulé *Business Mobility Standards: A Key to Capacity Building* a été publié.
- Des recommandations sur des moyens qui permettraient de franchir les obstacles à la mise sur pied d'un réseau d'interconnection ont été formulées.
- Un « carnet de route » sur l'interopérabilité, qui donne des conseils sur le commerce électronique transfrontières, a été élaboré.
- Le Réseau d'information touristique de l'APEC a été mis sur pied.
- Un programme pour l'élaboration et la validation de normes d'analyse des phycotoxines, qui est aussi une référence en matière de certification et de sûreté des fruits de mer, a été mis sur pied.
- Un certain nombre de programmes d'aide pluriannuels ont été menés à bien, notamment en ce qui concerne la convention des systèmes harmonisés (SH), la décision anticipée en matière de classification, les importations temporaires, la gestion des risques et le dédouanement rapide et l'intégrité.

Le Mexique, qui sera l'hôte de l'APEC en 2002, mettra l'accent sur l'intégration des sexes et les micro-entreprises en plus des questions courantes liées à la libéralisation et à la facilitation du commerce, dont traitent les membres de l'APEC. En 2002, le Canada persévérera dans l'élaboration d'une initiative globale de renforcement de la facilitation du commerce au sein de l'APEC, conformément aux orientations de l'Accord de Shanghai, et il visera à élargir les possibilités qui s'offrent aux entreprises canadiennes dans cette région. Le Canada poursuivra ses pressions afin que l'APEC aborde de manière harmonisée les différents aspects de la facilitation du commerce, c'est-à-dire en cherchant à cerner les synergies transversales. De plus, le Canada continuera de jouer un rôle important dans l'Initiative de renforcement des capacités des économies membres de l'APEC au regard de l'OMC. Le Canada prévoit promouvoir encore au sein de l'APEC la prise d'engagements publics significatifs, y compris par le dialogue avec les organisations de la société civile, afin de gagner le soutien populaire nécessaire aux réformes économiques, gage essentiel de la croissance et de la prospérité de la région.

Japon

Aperçu

Le Japon est le troisième partenaire commercial du Canada après les États-Unis et l'Union européenne, avec 2 % des exportations totales, et le troisième investisseur étranger direct en importance au Canada. De son côté, le Canada est l'un des principaux fournisseurs du Japon pour un certain nombre de produits clés tels que le bois d'œuvre, les pâtes et papiers, les minéraux, la viande, le poisson, les céréales et les oléagineux, et les maisons préfabriquées. Si les exportations axées sur les ressources demeurent à la base de notre relation commerciale, le Canada est en train de devenir pour le Japon une source de plus en plus importante de divers produits et services sophistiqués à valeur ajoutée axés sur la technologie. Les aéronefs, les logiciels, le matériel de télécommunications ainsi que les produits et services liés aux ressources naturelles et à l'environnement entrent tous au Japon à un rythme qui s'accélère. Le Japon est pour sa part une source importante de placements de portefeuille au Canada, et les investissements canadiens directs au Japon continuent à réagir favorablement à la déréglementation de l'économie japonaise et aux nouveaux débouchés de ce marché.

En 2001, l'ensemble de nos échanges de marchandises avec le Japon a atteint 22,7 milliards de dollars. Continuant le déclin amorcé vers la fin des années 1990, nos exportations vers le Japon en 2001 ont chuté de 12 % pour représenter 8 milliards de dollars. Nos importations en provenance du Japon ont connu une baisse de 12 % pour atteindre 14,6 milliards de dollars en 2001. Le Canada a exporté pour 1,5 milliard de dollars en services et importé pour 1,9 milliard en 2000. À long terme, la demande japonaise d'importations originales et à prix compétitif devrait s'accentuer, ce qui représentera un débouché important pour les exportateurs canadiens.

Afin de déterminer les débouchés ouverts par la réforme de la réglementation et la restructuration du marché japonais

en constante évolution, le ministère des Affaires étrangères et du Commerce international a mené une analyse des courants d'échanges dans les secteurs susceptibles d'offrir des débouchés. Les résultats de cette étude ont été communiqués aux entreprises canadiennes et japonaises et aux représentants intéressés du gouvernement japonais. L'analyse a fait ressortir de nouveaux débouchés dans les secteurs suivants : technologies de l'information et des communications, produits alimentaires à valeur ajoutée, matériel de transport, matériaux de construction et logements préfabriqués, instruments médicaux et produits pharmaceutiques, énergie, production d'électricité et environnement. De plus, le MAECI et Industrie Canada étudient actuellement les débouchés s'ouvrant dans le secteur des services. Les résultats de cette étude seront intégrés à la mise à jour du plan commercial pour le Japon en 2002.

À l'appui des efforts mis en œuvre pour promouvoir la nouvelle image de marque du Canada, c'est-à-dire celle d'une société de technologie d'avant-garde, et pour encourager la diversification de nos relations commerciales avec le Japon qui ont traditionnellement été fondées sur les produits de base, la mission d'Équipe Canada de 1999 au Japon a permis de mettre en valeur les points forts des secteurs canadiens de haute technologie. Ces efforts ont déjà commencé à porter fruit, ainsi qu'en témoigne la hausse d'activité enregistrée par les secteurs de haute technologie tout particulièrement. Une bonne vingtaine de sociétés canadiennes de la technologie de l'information ont ouvert des bureaux au Japon ces deux dernières années, et la part des produits fabriqués et des services à valeur ajoutée dans les exportations canadiennes à destination du Japon ne cesse d'augmenter.

Sur la lancée de la mission d'Équipe Canada, le ministère des Affaires étrangères et du Commerce international, de concert avec les gouvernements provinciaux et territoriaux et avec l'appui de l'Organisation du commerce extérieur du Japon (JETRO), a tenu une série d'activités et de colloques promotionnels. Après avoir organisé 15 de ces colloques dans tout le Canada, dont une visite pour les médias, les activités visaient principalement à promouvoir l'image de marque du Canada, initiative permanente destinée à actualiser l'image du Canada au Japon.

La création d'un site Web en langue japonaise contenant une mine de renseignements sur les capacités commerciales de tous les secteurs prioritaires du Canada ainsi que de l'information sur le vaste éventail de nos services d'ambassade s'inscrivaient également dans le cadre de ces activités. À la suite du succès remporté par la mission sur les technologies de l'information tenue au Canada en 2000, le vice-président directeur de la JETRO, M. Hiroshi Yokokawa, a mené une deuxième mission sur les technologies de l'information en novembre 2001 au Canada. Cette visite d'une semaine, qui comprenait des arrêts à Montréal, à Toronto, à Calgary et à Vancouver, a mis en contact les 23 sociétés japonaises participantes avec des dizaines de sociétés canadiennes dans chacune des villes visitées. La participation des gouvernements provinciaux ainsi que du gouvernement fédéral à toutes les activités a contribué au succès de la mission. De tels événements offrent aux représentants d'entreprises de nombreuses occasions de se rencontrer et d'établir des relations, et sont par conséquent forts appréciés des gens d'affaires. De nouveaux événements sont en préparation en vue de permettre aux sociétés canadiennes exerçant des activités dans des secteurs précis de la haute technologie de se rendre au Japon et d'établir des contacts avec les sociétés japonaises intéressées.

L'ouverture de la section commerciale du consulat honoraire à Hiroshima en septembre 2000 est venue appuyer les activités mises en œuvre pour donner aux Canadiens la possibilité de continuer à exploiter les débouchés qu'offrent les diverses régions du Japon. Une section commerciale a aussi été ouverte en juin 2001 à Sapporo. La nomination d'agents de commerce à ces sections donne au personnel des nouveaux bureaux les moyens de chercher de meilleurs débouchés pour les entreprises canadiennes et locales désireuses de nouer de nouvelles relations d'affaires, les PME en particulier.

Pour appuyer nos efforts, le festival « Pensez Canada 2001 » s'est déroulé d'avril à la fin de juillet 2001. Dans tout le Japon, plus de 140 manifestations ont été organisées, dont des activités axées sur la culture et le commerce, les rencontres individuelles, la paix, la sécurité et l'information. Ces activités ont mis en valeur notre culture, nos technologies, nos points forts traditionnels ainsi que le rôle que nous tenons dans le monde sur le plan de la paix et de la sécurité et de la gestion de l'environnement.

Gérer la relation commerciale

Le Canada et le Japon continuent de promouvoir l'expansion du commerce et la coopération économique en vertu de l'Accord-cadre de coopération économique de 1976 et du Communiqué conjoint émis à l'occasion de la mission d'Équipe Canada menée en 1999 par le premier ministre Jean Chrétien. Le Communiqué conjoint réaffirmait l'intention des deux gouvernements de faire avancer la collaboration en matière de réglementation afin de faciliter les échanges de produits réglementés. Il saluait également l'intérêt du secteur privé pour la réalisation d'une étude portant sur les débouchés en matière de commerce et d'investissement bilatéraux.

Les réunions sur la politique commerciale permettent de faire le point sur la relation économique et commerciale, et s'ajoutent aux discussions périodiques tenues par divers ministères et organismes canadiens et japonais sur des questions précises ayant trait à des secteurs tels que les télécommunications, la culture, les normes visant les matériaux de construction, l'environnement, le tourisme, les services aériens, les oléagineux et les transports, pour n'en nommer

que quelques-uns. La diversité des thèmes à l'ordre du jour donne une indication de l'ampleur de notre relation économique et commerciale avec le Japon. En juin 2001, les gouvernements canadiens et japonais ont achevé la révision de leurs mécanismes de consultations bilatérales (plus de 40). L'objectif de cette révision était d'identifier les mécanismes de consultation efficaces et ceux qui devraient être renforcés afin de revitaliser la relation bilatérale entre le Canada et le Japon.

La collaboration en matière de réglementation entre le Canada et le Japon se poursuit également à divers égards, et ce, aussi bien multilatéralement que bilatéralement. Le Canada poursuivra ses efforts en vue d'étendre la collaboration à des domaines tels que la biotechnologie, la politique de la concurrence, l'administration douanière et, plus particulièrement, il continuera de participer aux discussions entre les autorités de la santé sur le respect des procédures relatives aux inspections et sur la possibilité de reconnaître mutuellement les bonnes pratiques de fabrication des produits pharmaceutiques.

La réforme de la réglementation fait partie des priorités du gouvernement japonais depuis plusieurs années, et le Canada, ainsi que les États-Unis, l'Union européenne, l'Australie, la Nouvelle-Zélande et des organisations japonaises telles que Keidanren, présentent chaque année des observations aux autorités japonaises chargées de la réforme, dont la plus récente incarnation est le Conseil de la réforme de la réglementation (anciennement appelé Comité de la réforme de la réglementation). Les observations du Canada présentées au Conseil de la réforme de la réglementation en 2001 ne portent plus uniquement sur des secteurs précis qui préoccupent particulièrement le Canada, tels que les télécommunications et les normes du bâtiment, mais elles concernent aussi des questions structurelles plus générales liées à l'ensemble du climat d'investissement au Japon. Nombre de ces questions ont des conséquences importantes pour la relance de l'économie japonaise et la capacité du Japon d'attirer les investisseurs étrangers, dont le Canada. En décembre, le Conseil de la réforme de la réglementation, après plusieurs mois de délibérations, a rendu public son premier rapport contenant ses premières recommandations au gouvernement japonais en décembre et il publiera un autre rapport au premier trimestre de 2002. Les observations présentées par les gouvernements étrangers font partie intégrante de ce processus de réforme.

Le Canada salue et encourage les initiatives du secteur privé visant à fortifier les relations commerciales. En mai 2000, lors de la réunion du Comité des gens d'affaires Canada-Japon à Tokyo, la direction du comité a tenu à souligner la nécessité de parvenir à une plus grande diversification et a affirmé qu'entreprendre des démarches concrètes en vue de conclure un accord de libre-échange entre le Canada et le Japon constituerait un moyen efficace pour promouvoir les échanges et les investissements bilatéraux. Lors de sa dernière réunion, tenue à Calgary en mai 2001, le Comité a proposé que les deux gouvernements, en collaboration avec les secteurs privés japonais et canadien, se penchent sur la possibilité d'établir « un nouveau plan détaillé de partenariat entre le Canada et le Japon afin de renforcer la relation économique entre les deux pays ».

Les gens d'affaires canadiens et japonais ont analysé les possibilités en matière d'investissement et de commerce. Dans la foulée de ces études, les gouvernements du Canada et du Japon, en collaboration avec le secteur privé, ont entrepris l'analyse des moyens possibles pour approfondir notre relation commerciale et économique. Dans cette optique, le ministère des Affaires étrangères et du Commerce international, en collaboration avec des associations de gens d'affaires, a animé des tables rondes à Toronto, à Montréal et à Vancouver et a procédé à une enquête auprès de plus de 1 400 entreprises canadiennes afin de connaître leur perception et leur expérience du marché japonais. De plus, le ministère des Affaires étrangères et du Commerce international mène actuellement des études sur les échanges de biens et de services et l'investissement bilatéraux afin de définir les intérêts du Canada, de cerner les tendances et de déterminer les domaines présentant un potentiel encore inexploité, les difficultés à surmonter et les débouchés. Ce programme d'études et d'analyses vise à nous faire mieux connaître nos forces et nos faiblesses, à recenser les domaines pour lesquels une coopération plus étroite serait possible et à trouver des moyens d'approfondir la relation entre le Japon et le Canada.

Accès au marché — résultats obtenus en 2001

- Le Japon a mis en œuvre la modification de la loi sur les normes agricoles japonaises (JAS), laquelle autorise les organismes étrangers à demander le statut d'organismes d'homologation enregistrés (OHE) et d'organismes de classification enregistrés (OCE) pourvu qu'il soit établi que le pays étranger possède un système d'évaluation de la conformité équivalent. En mars 2001, le Japon a confirmé que le système canadien d'évaluation de la conformité des produits ligneux était équivalent au système japonais en vertu de la loi JAS.
- Le Canada et le Japon ont travaillé en collaboration afin d'éliminer les retards causés par les procédures d'approbation des récoltes génétiquement modifiées. Des demandes récentes ont été traitées dans les plus brefs délais.
- La réforme de la réglementation et la restructuration du secteur japonais des services de télécommunications ont occasionné une modeste réduction des tarifs d'interconnexion.
- Le Japon a remplacé son système d'évaluation et d'approbation des matériaux de construction régi par l'article 38

de sa loi sur les normes du bâtiment par un nouveau système autorisant les organismes étrangers d'évaluation et d'approbation reconnus.

- Le Japon a continué d'adopter de plus en plus de normes internationales (ISO) pour les matériaux de construction.

Accès au marché — priorités du Canada pour 2002

- Continuer de militer en vue d'une réduction des droits frappant les huiles végétales (notamment l'huile de canola), les aliments transformés, les produits forestiers (bois d'œuvre d'épinette-pin-sapin, contreplaqué en bois résineux, bois d'œuvre de placage lamellé, panneaux à copeaux orientés et poutrelles laminées), les viandes rouges, le poisson, les métaux non ferreux et les chaussures en cuir.
- Continuer d'exercer des pressions pour faire tomber certains obstacles techniques et réglementaires du Japon pour faciliter les exportations canadiennes dans des secteurs prioritaires, tels que les produits agroalimentaires, les matériaux de construction et les services.
- Continuer de participer au processus de consultation officielle du Japon et de cerner les obstacles réglementaires intérieurs qui enfreignent la croissance économique et entraînent des coûts additionnels pour les entreprises et les consommateurs, et recenser plus particulièrement les règlements et les normes qui s'écartent tellement des normes internationales que les produits doivent être lourdement documentés et soumis à de nombreux tests additionnels (par exemple, les normes du Japon concernant les résines plastiques).
- Continuer de chercher à conclure un accord sur la totalisation et la sécurité sociale dans l'optique de réduire les coûts des contributions au titre de la sécurité sociale et d'aider à protéger dans les deux pays les droits des salariés à recevoir une pension.
- Continuer de négocier l'accès à un petit nombre de créneaux horaires disponibles à l'aéroport de Narita à l'ouverture de la seconde piste au printemps 2002.
- Les organismes de réglementation continueront à collaborer dans des domaines tels que les produits pharmaceutiques, la biotechnologie et la politique de la concurrence, et à militer en faveur d'une plus grande collaboration en matière de réglementation dans des domaines tels que les instruments médicaux, les formalités douanières et les produits alimentaires.

AMÉLIORER L'ACCÈS AUX MARCHÉS DES PRODUITS

Produits agroalimentaires, poisson et boissons

Le Japon est le premier importateur net au monde de produits agroalimentaires, de poisson et de boissons. En 2001, les exportations canadiennes de produits agroalimentaires, de poisson et de boissons vers le Japon ont représenté 2,6 milliards de dollars. Le Canada cherche à pénétrer davantage cet important marché et il se préoccupe de certaines mesures japonaises touchant les droits, les mesures de sauvegarde, l'étiquetage d'OGM et les prescriptions phytosanitaires en matière d'importation. Dans de nombreux cas, le Japon soutient que ses politiques sont conformes aux engagements pris dans le cadre du Cycle d'Uruguay et que toute nouvelle réduction de droits ou concession touchant l'accès aux marchés sera envisagée dans le cadre des négociations de l'OMC.

Mesure de sauvegarde touchant le porc réfrigéré et surgelé

Le Canada demeure préoccupé de l'application par le Japon de la mesure de retour aux droits antérieurs sur le porc sous la forme de hausses du prix minimal à l'importation. Depuis son adoption en 1995, cette mesure de sauvegarde a été un sujet de grande préoccupation pour les producteurs canadiens de porc. Telle qu'elle est administrée présentement, cette mesure suscite beaucoup d'inquiétude chez les fournisseurs canadiens et les importateurs japonais. Le Canada cherche une solution qui tiendra compte des préoccupations des Canadiens et des Japonais en éliminant les effets néfastes de cette mesure sur le marché. Cela fera partie des priorités du programme des prochaines négociations de l'OMC sur l'agriculture.

Droits de douane visant l'huile de canola

Le Japon impose aux huiles à friture importées des droits de douane particuliers, c'est-à-dire au kilogramme. Depuis la conclusion des négociations commerciales multilatérales du Cycle d'Uruguay, le Japon a abaissé ses droits particuliers sur ces produits. Comme les équivalents *ad valorem* des droits particuliers sont inversement proportionnels aux prix d'importation (lorsque les prix d'importation chutent, les équivalents *ad valorem* augmentent, et vice-versa), les droits particuliers protègent de manière progressive les producteurs nationaux contre la concurrence posée par les importations à moindre prix et amortissent ainsi les réductions des taux de droits particuliers. Par exemple, en raison du faible prix des produits en 2000, l'équivalent *ad valorem* des taux précis appliqués à l'huile de canola s'est maintenu entre 23 % et 28 %. Ces droits élevés visent à protéger l'industrie japonaise de l'extraction de l'huile et de la fabrication de produits connexes comme la margarine. Le Canada veillera à négocier la réduction maximale de ces taux élevés lors des négociations de l'OMC sur l'agriculture.

Étiquetage de produits alimentaires contenant des organismes génétiquement modifiés

Depuis le 1er avril 2001, le Japon exige que les importations d'aliments contenant des organismes dérivés de la biotechnologie fassent l'objet d'un étiquetage obligatoire et d'une

notification. Ces exigences s'appliquent aux récoltes et aux produits alimentaires contenant des OGM qui auront été approuvés au préalable par le ministère de la Santé et du Bien-être. Dans le cas des aliments transformés, ces exigences ne s'appliquent qu'aux trois premiers ingrédients classés par poids et aux ingrédients qui contribuent pour 5 % ou plus au contenu, également par poids. Les aliments pour lesquels il est impossible de mesurer scientifiquement la présence d'OGM sont exemptés (comme l'huile de canola).

Il est difficile pour l'instant d'évaluer l'incidence de ces mesures. Il reste encore beaucoup de questions à régler, dont la portée du système d'étiquetage et la mesure dans laquelle ce système sera appliqué aux nouveaux produits. Le Canada a fait part de ses préoccupations à l'égard de la position du Japon concernant l'étiquetage obligatoire d'une méthode de production et de transformation non liée au produit tant au niveau bilatéral qu'auprès du Comité des obstacles techniques au commerce de l'OMC. Le Canada continuera à suivre cette question de près pour préserver l'accès des produits alimentaires canadiens au marché japonais.

Poivrons de serre

L'industrie canadienne des légumes de serre, plus précisément celle de la Colombie-Britannique, commercialise ses produits au Japon, mais elle n'a pas réussi à obtenir accès au marché pour les poivrons de serre. En novembre 2000, l'ACIA a fourni aux autorités japonaises des données confirmant qu'aucune documentation ne fait état de la présence en Colombie-Britannique du parasite qui les préoccupe. Cela appuie la position du Canada voulant que la province de la Colombie-Britannique a le statut de zone exempte de parasites selon les normes de la Convention internationale pour la protection des végétaux. Le Japon a demandé de plus amples renseignements sur la question.

Encéphalopathie bovine spongiforme (EBS) au Japon

La déclaration d'un cas d'EBS au Japon a incité le gouvernement japonais à mettre en place une série de mesures internes et de restrictions à l'importation dont une interdiction d'importer des protéines animales transformées en provenance de tous les pays. Le Canada, en tant que pays exempt d'EBS, s'attend à ce que ses exportations soient traitées de la même façon que les produits en provenance d'autres pays exempts d'EBS. De plus, le Canada est préoccupé par les nouvelles exigences du Japon en matière de certification des exportations de farine de poisson.

Foin

En décembre 1998, le Japon a approuvé un protocole en matière d'importation du foin fumigé en provenance du Canada. Le Japon craint l'entrée de la mouche de Hesse, également un parasite du riz. L'industrie canadienne du foin tient à faire approuver le protocole de traitement thermique, considéré comme plus économique que la fumigation. Lors de l'examen des résultats en juin 2000, les experts techniques du ministère de l'Agriculture, des Forêts et des Pêches (MAFP) ont demandé d'autres données d'essai. Une expérience menée en mars 2001 s'est avérée infructueuse. La proposition de l'industrie d'employer l'irradiation a été refusée par le Japon. L'industrie étudie actuellement de nouvelles solutions.

Matériaux de construction et logement

Ces deux dernières années, les modifications à la loi sur les normes du bâtiment qui avaient pour objet d'instaurer des normes du bâtiment axées sur la performance (plutôt que des normes de prescription) et la mise en œuvre d'une modification à la loi sur les normes agricoles (JAS) qui autorise les organisations étrangères à obtenir le statut d'organisme d'homologation enregistré (OHE) et d'organisme de classification enregistré (OCE) ont été les résultats les plus notables des efforts de déréglementation entrepris par le Japon. En contrepartie, la mise en œuvre de la loi sur l'assurance de la qualité des habitations impose de nouvelles règles, telles que l'offre d'une garantie de dix ans sur les nouveaux logements et de nouveaux règlements s'appliquant aux constructeurs et à leurs fournisseurs. Le Japon doit pousser davantage sa déréglementation et sa libéralisation s'il veut que les consommateurs japonais et les fournisseurs canadiens de produits de construction en bois puissent en profiter. À cette fin, le Canada et le Japon continuent à collaborer par le biais de discussions constantes sur les normes, d'une mise en commun de leurs données d'essai pour les matériaux de construction et d'examens conjoints des méthodes de construction.

L'un des principaux obstacles à l'accès au marché pour le Canada réside dans l'approche japonaise des codes de prévention des incendies. La plupart des codes de prévention et des normes s'appliquant aux incendies n'ont pas été touchés par les modifications apportées à la loi sur les normes du bâtiment. En conséquence, de nombreux aspects de cette loi qui ont trait aux incendies semblent arbitraires et normatifs, limitant ainsi la construction en bois en rendant les constructions à ossature en bois moins économiques. Étant donné les nouvelles techniques de conception des bâtiments, de prévention des incendies et de lutte contre les incendies, le Japon sera exhorté à réviser les dispositions de cette loi relatives aux méthodes et critères d'essai et aux restrictions connexes, comme les limites de grandeur des bâtiments, les retraits de limite de propriété et les calculs de distance limitative, de manière à les fonder sur des normes de performance.

Par ailleurs, le Canada poursuivra ses consultations bilatérales avec le Japon au sujet de la révision d'autres aspects des codes et des normes du bâtiment pour aider le Japon à améliorer la qualité des logements et pour faciliter

les exportations canadiennes de matériaux de construction. Plus précisément, le Canada continuera à exhorter le Japon à se conformer aux normes et pratiques internationales et à reconnaître les organismes canadiens comme des organismes d'essai, d'approbation et d'homologation.

Organismes d'homologation enregistrés et organismes de classification enregistrés

En juin 2000, le Japon a mis en œuvre la modification de sa loi sur les normes agricoles, laquelle autorise les organismes étrangers à demander le statut d'OHE et d'OCE pourvu qu'il soit établi que le pays étranger possède un système d'évaluation de la conformité équivalent. Ainsi, dès qu'ils auront obtenu le statut d'OHE et d'OCE, les organismes étrangers pourront inspecter les produits et appliquer le sceau JAS (normes agricoles japonaises) à ceux qui satisfont aux normes. En 2000, le Canada a demandé au ministère de l'Agriculture, des Forêts et des Pêches (MAFP) de confirmer les « équivalences » relatives aux produits ligneux. Suite à des consultations approfondies, le Canada a obtenu ces équivalences en mars 2001. Les organismes canadiens peuvent donc maintenant obtenir le statut d'OHE et d'OCE ce qui facilite l'accès au marché des produits ligneux. Depuis la modification de la loi sur les normes agricoles, trois organismes canadiens ont obtenu le statut d'OHE, ce qui aura un effet sur les exportations, qui se chiffrent actuellement à plus de 1,5 milliard de dollars par année.

Droits de douane appliqués au bois d'œuvre d'épinette-pin-sapin et au contreplaqué en bois de résineux

Le système de classification douanière du Japon établit des distinctions entre les essences et les dimensions du bois d'œuvre, quel que soit l'usage auquel il est destiné. Par conséquent, les importations d'épinette-pin-sapin, dont la valeur de celles qui proviennent du Canada s'élève à plus de 600 millions de dollars par année, sont assujetties à des droits allant de 4,8 % à 6 % tandis que d'autres essences importées pour les mêmes fins ne sont assujetties à aucun droit. Le droit de 6 % sur le contreplaqué en bois de résineux limite considérablement les exportations canadiennes et favorise injustement l'industrie japonaise. Le Canada considère que les droits de douane sur le bois d'épinette-pin-sapin et le contreplaqué en bois de résineux constituent une question prioritaire et il cherchera à approfondir cette question dans le cadre de négociations commerciales multilatérales de l'OMC.

Restrictions visant la construction de structures en bois à trois et à quatre étages

La marché japonais est en majeure partie assujetti à des codes normatifs de prévention des incendies très restrictifs et l'économie foncière privilégie les constructions à trois et à quatre étages. Bien que la construction de structures en bois à trois étages soit maintenant autorisée dans les quasi-zones d'incendie, le gouvernement en limite la dimension à un maximum de 1 500 mètres carrés seulement et exige des retraits importants de limite de propriété et des calculs de distance limitative pour les ouvertures pratiquées dans les murs extérieurs. Ces restrictions limitent injustement et de façon importante le recours aux constructions en bois à trois étages. La grandeur des immeubles qui ne se trouvent pas dans les quasi-zones d'incendie est également limitée à 3 000 mètres carrés, et il est interdit d'utiliser le bois pour les constructions spéciales, telles que les hôtels. La construction de structures en bois de quatre étages est de plus en plus courante en Amérique du Nord, mais elle se bute au régime de réglementation complexe et obscur du Japon. Le Canada exercera des pressions sur le Japon afin qu'il adopte des normes internationales sur les murs coupe-feu.

Révision des normes agricoles japonaises à l'égard des produits de construction

Dans le cadre du système JAS, les normes particulières font désormais l'objet d'un examen quinquennal. Le Canada continue à collaborer avec le ministère de l'Agriculture, des Forêts et des Pêches dans diverses tribunes techniques pour recueillir les données qui faciliteront la révision des normes relatives aux matériaux de construction. En 2001, le ministère a amorcé la révision des normes sur les revêtements de sol en bois, le bois lamellé collé, le bois en placage stratifié et les panneaux à copeaux orientés, et, en 2002, il engagera la révision des normes relatives au contreplaqué en bois de résineux. Le Canada veillera à ce que les parties prenantes canadiennes puissent participer à la révision engagée par le ministère et deviennent membres de plein droit des comités de révision, et il continuera à exercer des pressions pour que le Japon adopte une approche fondée sur la performance.

Critères de performance du bois d'œuvre utilisé dans les constructions traditionnelles

Le Canada veille à ce que les critères de performance des méthodes de construction traditionnelle *(zairai)* qui sont en cours d'élaboration au Japon ne soient pas uniquement fondés sur l'utilisation du bois d'œuvre *tsugi*, mais tiennent aussi compte des caractéristiques d'autres essences, la pruche, par exemple. L'approbation en octobre 2001 d'une nouvelle classe de qualité pour le bois de pruche côtière canadienne utilisé dans la construction des maisons à ossature traditionnelle en poteaux et en poutres constitue la touche finale apportée à un programme de recherche et de développement entrepris par l'industrie canadienne et appuyé par le gouvernement du Canada. L'ambassade du Canada ainsi que les consulats surveilleront de près l'introduction de ce nouveau produit sera introduit au Japon.

Loi sur l'assurance de la qualité des habitations

La loi sur l'assurance de la qualité des habitations instaure une garantie obligatoire de dix ans ainsi qu'un système d'indication facultative de la performance des nouvelles habitations. Le Canada encourage le Japon à autoriser les organismes étrangers à évaluer les caractéristiques de performance et cherche à faire en sorte que les critères et les moyens d'obtenir la preuve requise de performance n'entraînent pas des coûts tels qu'ils décourageraient les petites et moyennes entreprises d'affronter la concurrence sur le marché japonais. Le Canada continue également à exhorter le gouvernement japonais à adopter les procédures internationales pour mettre les méthodes à l'essai.

AMÉLIORER L'ACCÈS AUX MARCHÉS DES SERVICES

À mesure qu'augmente le nombre de firmes internationales faisant des affaires au Japon, l'attention se porte de plus en plus sur les barrières réglementaires et autres obstacles non tarifaires qui risquent d'entraver l'expansion du commerce dans les secteurs sous-développés de l'économie japonaise, celui des services en particulier. Les affaires ont connu une expansion considérable dans les secteurs réformés, notamment les services financiers et les télécommunications. Le Canada continue d'attirer l'attention sur les secteurs qui bénéficieraient aussi d'une réforme de la réglementation.

Services de télécommunications

Le marché japonais des services de télécommunications s'est considérablement ouvert aux sociétés étrangères. Toutes les restrictions visant l'investissement étranger dans le secteur des télécommunications ont été supprimées, sauf en ce qui concerne la société Nippon Telegraph and Telephone (NTT). Le Canada continue à suivre de près la mise en œuvre des engagements que le Japon a pris dans le cadre de l'AGCS à l'égard des services de télécommunications de base et se réjouit que le Japon projette de réduire les tarifs d'interconnexion imposés aux transporteurs étrangers du réseau local de NTT et du réseau étendu.

Plusieurs difficultés ont cependant été signalées par les entreprises canadiennes en ce qui a trait aux points suivants : capacité des nouveaux venus d'accéder au réseau; procédures de compte rendu imposées aux nouveaux venus par le ministère de la Gestion publique, de l'Intérieur et des Postes et Télécommunications; réglementation des transporteurs dominants (le fournisseur de services étendus NTT Communications, NTT West et NTT East sur le marché des communications locales, et NTT DoCoMo sur le marché des télécommunications sans fil); et capacité des nouveaux venus de bâtir de nouveaux réseaux en assurant l'accès équitable (y compris les droits de passage) aux terrains et installations possédées et gérées par les services publics, et en facilitant la construction et l'expansion de l'infrastructure sur des propriétés immobilières et foncières du domaine public. Le Canada exhorte le Japon à continuer de réduire les tarifs d'interconnexion en adoptant la méthode du coût marginal à long terme, laquelle favorise le jeu de la concurrence des droits d'interconnexion. Le Canada se préoccupe également de l'autonomie de l'organisme de réglementation et suit de près toute modification apportée à son rôle du fait de l'intégration de l'ancien ministère des Postes et Télécommunications au grand ministère responsable des affaires générales, par suite de la réforme administrative mise en œuvre le 6 janvier 2001.

Transport aérien

Dans le contexte de sa longue et fructueuse relation bilatérale en matière de transport aérien avec le Japon, le Canada essaie depuis deux ans d'obtenir que Air Canada ait accès à quelques-uns des créneaux horaires disponibles à l'aéroport de Narita à l'ouverture de la seconde piste au printemps 2002. Air Canada et All Nippon Airways travaillent de concert pour élaborer leurs plans, surtout en ce qui concerne le partage des codes de vol au-delà du Japon. De toute évidence, leur collaboration commerciale accrue sera profitable aux deux compagnies aériennes.

Le Canada est préoccupé par le fait que les autorités japonaises aient refusé d'accéder à sa demande malgré les nombreuses discussions qui ont eu lieu entre les négociateurs des deux pays et le recours à la voie diplomatique. L'impossibilité d'utiliser la nouvelle piste à Narita compromet l'expansion des services canadiens à Tokyo dans les années à venir. Si le Japon acceptait de donner à Air Canada un plus grand accès à Narita, les compagnies aériennes des deux pays retireraient des avantages commerciaux manifestes.

Services financiers

Ces dernières années, le Japon a accompli des progrès notables dans la déréglementation du secteur des services financiers. Ces progrès se sont traduits par une concurrence accrue et par un choix plus vaste pour le consommateur. Au cours de la dernière année, le Japon a mis en place un système de « lettres de non-intervention » et un régime de retraite à cotisations définies (comptes 401(k)). Le Canada se réjouit de ces initiatives. Le Japon peut toutefois faire plus pour favoriser la mise en place d'un secteur financier dynamique et efficace.

De façon générale, le Canada s'inquiète du fait qu'au Japon la plupart des institutions financières bénéficiant d'un soutien public empiètent considérablement sur les services pouvant être offerts de façon efficace par des institutions du secteur privé. La participation des entreprises publiques dans le secteur financier et la part de marché très importante accaparée par certaines d'entre elles (comme le régime d'épargne postale ou *yucho*) faussent la concurrence. Les institutions

publiques devraient concurrencer les société privées sans toutefois placer celles-ci dans une situation désavantageuse en offrant, par exemple, des garanties de l'État. Le Canada appuie donc les efforts déployés par le gouvernement du Japon en vue de rationaliser et de privatiser les institutions financières bénéficiant d'un soutien public.

Transactions bancaires

Le gouvernement du Japon a indiqué qu'à long terme sa politique visait à faire de Tokyo une des places financières les plus novatrices au monde. Cet objectif sera plus facilement réalisable dans la mesure où le Japon parviendra à restructurer le système financier, et en particulier les banques. Le Canada estime en outre que la modernisation de la structure réglementaire du secteur financier est essentielle pour assurer l'avenir du Japon en tant que place financière mondiale. La plupart des grands pays industrialisés ont opté pour la structure de groupe financier, qui permet de plus grandes synergies entre les transactions bancaires, le commerce des valeurs mobilières, les services d'assurances et la gestion de fonds. Les États-Unis sont les derniers à avoir adopté une telle approche en abrogeant la loi Glass-Steagall, qui prescrivait une division stricte entre les transactions bancaires et le commerce des valeurs mobilières (cloisonnement). En matière de réglementation, au Japon, la ligne de conduite observée est encore celle que prévoyait la loi Glass-Steagall.

Le cloisonnement immuable des transactions bancaires et du commerce des valeurs mobilières au Japon préoccupe grandement les institutions financières canadiennes présentes dans ce pays. Cette exigence impose des frais additionnels considérables et ne favorise pas une efficience optimale pour la clientèle. Le Canada demande à nouveau que l'Agence des services financiers applique un régime plus souple tenant compte de la nécessité pour les plus petites institutions de contenir les coûts.

Entreprises de conseils en placements et valeurs mobilières

Le gouvernement du Japon s'est donné comme objectif de développer des marchés liquides très diversifiés dans le domaine des valeurs mobilières afin de réduire la surdépendance actuelle à l'égard des banques pour le financement. Le gouvernement devrait favoriser une plus grande concentration de l'épargne des ménages et des régimes de retraite dans les valeurs mobilières et les sociétés de placement, en faisant en sorte que les sociétés de placement soient plus sûres, plus flexibles et plus compréhensibles et en diminuant les coûts associés à ce moyen de placement important. L'Agence des services financiers devrait modifier les règlements sur les sociétés de placement de sorte qu'il soit plus facile pour une entreprise de gestion de fonds de liquider un fonds tout en respectant les droits des investisseurs.

Assurances

Le régime d'assurance de la poste ou *kampo* représente quelque 25 % de l'actif d'assurance-vie au Japon. Ce régime n'est pas soumis au même contrôle réglementaire que les assureurs privés; il faudrait que cela change. Comme première mesure de retrait, le gouvernement devrait enjoindre au *kampo* de ne pas se lancer dans la création de nouveaux produits pouvant être offerts par des assureurs privés. Sinon, le Canada demande que tout projet de nouveau service financier dans le cadre des institutions financières de la poste (*kampo* ou *yucho*) fasse l'objet d'un avis au public, que celui-ci ait la possibilité de formuler des observations et que ces dernières soient dûment examinées par les autorités avant que le nouveau produit ou service soit offert.

Soi-disant par souci de transparence pour le consommateur, l'Agence des services financiers analyse des données à un micro-niveau aux fins d'homologation des produits et des tarifs. Cette forme de contrôle entrave la concurrence parce qu'elle prend du temps et qu'elle freine l'innovation. Le Bureau du Surintendant des institutions financières du Canada a adopté une approche de surveillance *ex post* qui favorise l'efficacité et la concurrence, contrairement au Japon, qui applique une approche *a priori* en matière de réglementation et de contrôle. Dans un secteur où la demande de nouveaux produits est étroitement liée aux besoins des consommateurs, les pratiques de surveillance financière du Japon devraient stimuler la concurrence et l'innovation.

Services juridiques

La mondialisation, la multiplication des fusions et des acquisitions, ainsi que la réforme de la réglementation japonaise, ont suscité une vive demande pour des services juridiques spécialisés en matière de questions inter-juridictionnelles propres à assurer le respect des règles de la diligence raisonnable. Ces services pourraient être fournis en collaboration avec des avocats japonais (*bengoshi*) et étrangers (*gaiben*). Toutefois, en raison de la nature restrictive du système japonais de coentreprises particulières, le savoir-faire au Japon est limité et les entreprises basées au Japon font souvent appel à des services à l'étranger. La loi sur les avocats étrangers interdit explicitement les partenariats et les coentreprises entre avocats japonais et étrangers, à l'exception des coentreprises établies dans le cadre du système de coentreprises particulières qui autorise ces partenariats, mais en circonscrit très rigoureusement le champ d'activité. De plus, les cabinets d'avocats étrangers ne peuvent engager d'avocats japonais et sont assujettis, contrairement à leurs homologues japonais, à des restrictions quant aux types de conseils qu'ils peuvent prodiguer. Le Canada continue d'exhorter le Japon à supprimer les restrictions relatives aux partenariats entre avocats étrangers et japonais et à l'embauchage réciproque, et à abolir également les restrictions auxquelles sont soumis

les avocats étrangers dans la prestation de conseils juridiques en droit de leur pays ou d'un pays tiers où ils ont compétence.

Investissement

Le Japon est la troisième source d'investissement étranger direct (IED) au Canada (derrière les États-Unis et l'Union européenne) avec un capital de l'ordre de 8,4 milliards de dollars. Plus de 440 filiales canadiennes de sociétés japonaises sont établies dans plus de 740 endroits et contribuent pour plus de 52 000 emplois au Canada. L'investissement japonais au Canada permet à l'industrie canadienne d'accroître considérablement sa capacité de faire face à la concurrence sur le marché mondial. Le Canada ne contribue que pour une portion relativement mineure à l'investissement japonais direct à l'étranger, soit à hauteur de 3,7 % en 1999, selon le ministère japonais des Finances (en hausse de 1 % à 2 % par rapport aux dix années précédentes). Les industries des ressources et de la fabrication lourde ont toujours attiré les investisseurs, mais ceux-ci semblent s'intéresser maintenant aux industries de haute technologie. Si les installations nouvelles attirent encore les gros investissements, les petits investissements, les partenariats stratégiques et les coentreprises sont de plus en plus courants. Ces décisions d'investissement émanent souvent des filiales japonaises établies en Amérique du Nord, qui assument la responsabilité qui incombait auparavant à leur siège social du Japon, ce qui témoigne du processus de mondialisation qu'ont réussi à opérer les industries japonaises prospères.

L'investissement canadien direct au Japon accuse du retard par rapport à celui d'autres pays de l'OCDE, même si d'importants investissements ont été faits ces deux dernières années. La réforme réglementaire du secteur financier japonais et la consolidation des comptes devraient cependant accroître la transparence en matière de finances et encourager l'investissement canadien au Japon. Au niveau des préfectures, on a constaté un désir accru d'attirer des capitaux étrangers, spécialement dans les secteurs de haute technologie, quoique la croissance de l'investissement canadien direct n'ait jusqu'ici profité qu'aux grands centres urbains.

Le Japon impose peu de restrictions formelles aux IED et il cherche maintenant à éliminer ou à libéraliser la plupart des restrictions à caractère juridique qui touchent des secteurs économiques particuliers. Les investissements étrangers ne font plus l'objet d'une notification préalable, sauf pour certains secteurs réglementés. Cependant, les obstacles structuraux de longue date nuisent encore à l'IED au Japon. Au nombre de ces obstacles, citons une structure de coûts élevés dans l'ensemble, l'opacité de la bureaucratie, les réseaux d'acheteurs-fournisseurs exclusifs et la non-mobilité de la main-d'œuvre, les règlements rigoureux en matière de faillites et un manque de transparence financière, lesquels bloquent l'établissement et l'acquisition d'entreprises.

Chine

Aperçu

La République populaire de Chine (à l'exclusion de la Région administrative spéciale de Hong Kong) est le quatrième marché d'exportation en importance du Canada. En 2001, le total des exportations de marchandises canadiennes vers la Chine se sont élevées à 4,2 milliards de dollars, en hausse de 15 % par rapport à 2000. En 2001 toujours, la valeur totale des importations de marchandises atteignait 12,7 milliards de dollars, ce qui marque une hausse de 13 % sur l'année précédente.

Ces dernières années, pour préparer son accession à l'Organisation mondiale du commerce (OMC), la Chine a accéléré la cadence de sa libéralisation et réaffirmé son engagement de réaliser des réformes économiques et sociales. Jusqu'à maintenant, ces réformes ont permis d'accroître la liberté de la population et les choix s'offrant à celle-ci. La classe moyenne chinoise compte 110 millions de personnes et augmente rapidement. Le revenu disponible des particuliers dans ce groupe de plus en plus discernable leur permet d'acheter des automobiles, des ordinateurs et des appareils électroménagers, ce qui promet un surcroît de demandes pour les exportations canadiennes de produits clés tels que des pièces pour véhicules automobiles, du matériel de télécommunications et des produits alimentaires. L'émergence de la Chine en tant que plus grand marché de consommation au monde aura des répercussions majeures sur l'économie mondiale, et asiatique en particulier.

Dans ses relations avec la Chine, le Canada a adopté une approche qui tient pleinement compte de l'importance croissante de ce pays sur la scène mondiale. Un partenariat économique entre la Chine et le Canada est essentiel au maintien d'une relation à long terme et à l'intégration du pays aux institutions politiques et économiques mondiales et régionales.

En février 2001, le premier ministre a dirigé la plus importante mission d'Équipe Canada en Chine et à Hong Kong. Cette mission, qui réunissait plus de 600 représentants d'entreprises, 8 premiers ministres provinciaux et 3 dirigeants territoriaux, a permis de faire connaître les savoir-faire canadiens dans 9 secteurs économiques clés, à savoir : les technologies de l'information et des communications; l'agriculture et l'agroalimentaire; les matériaux, les produits et les services de construction; les industries et les technologies environnementales; les transports; les ressources et les technologies énergétiques; la santé et les services financiers; les services et les technologies dans l'enseignement; le tourisme.

Cette visite d'Équipe Canada en Chine a montré très clairement que le Canada tient, et pour longtemps, à faire des affaires avec la Chine. La présence du premier ministre du Canada de même que celle des dirigeants provinciaux et territoriaux aura plus facilement permis aux gens d'affaires canadiens de rencontrer les principaux décideurs économiques en Chine. Cette mission a donné lieu à la conclusion d'ententes commerciales totalisant 5,7 milliards de dollars pour les entreprises canadiennes.

Bien que la Chine offre des débouchés très intéressants, il y existe un nombre appréciable de difficultés et d'usages qui empêchent le Canada d'avoir accès à tous les segments du marché. Les entreprises canadiennes doivent savoir que la Chine se compose de plusieurs marchés régionaux distincts (comme c'est le cas aux États-Unis ou dans l'Union européenne), chacun évoluant à sa façon, de manière autonome parfois. De plus, comme la Chine a conservé certains éléments de l'ancienne économie planifiée, le gouvernement central continue de jouer un rôle important, voire décisif, dans la conduite de certains secteurs d'activité ou de projets de grande envergure.

Dans le cadre des relations de haut niveau que maintiennent les deux pays, le Canada et la Chine ont adopté un processus formel de consultation pour examiner les préoccupations et les questions qui présentent de l'intérêt pour l'un et l'autre pays dans les domaines du développement économique, du commerce et de l'investissement. Le dialogue est facilité par la tenue de rencontres bilatérales régulières, les plus connues étant celles du Comité commercial et économique conjoint. Dans le cadre de ces rencontres, le Canada est à même d'exprimer ses préoccupations en matière d'accès au marché chinois et de faire valoir ses vues sur la question du développement économique de même que sur l'importance de la transparence et d'un système commercial fondé sur des règles. La 17e réunion du Comité commercial et économique conjoint se tiendra au printemps 2002, à Beijing.

Un des faits marquants en 2001 a été l'accession officielle de la Chine à l'Organisation mondiale du commerce en date du 11 décembre 2001. Les engagements importants qu'a pris la Chine pour abaisser sensiblement les obstacles au commerce et à l'investissement et pour accroître la prévisibilité et la transparence de son régime commercial vont radicalement transformer l'économie du pays et sa gouvernance. Ces transformations créeront par ailleurs de nombreux débouchés pour les exportateurs et investisseurs canadiens dans des secteurs dans lesquels les entreprises canadiennes jouissent d'un avantage comparatif. La Chine devra surmonter des difficultés énormes pour assurer la mise en œuvre intégrale de l'Accord et pour poursuivre ses réformes économiques. À long terme cependant, la croissance économique et la prospérité du pays n'en seront que plus grandes.

ACCÈS AU MARCHÉ — RÉSULTATS OBTENUS EN 2001

Accession de la Chine à l'OMC

En 1986, la Chine annonçait son désir d'adhérer à l'Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce (GATT). Les négociations à cet égard n'ont commencé pour de bon qu'en 1994, et la Chine n'a pas réussi à remplir les conditions à temps pour être partie à la création, en 1995, de l'Organisation mondiale du commerce (OMC), qui constitue un prolongement et un élargissement du GATT. Les négociations bilatérales avec les membres intéressés de l'OMC ont porté sur des obstacles précis à l'accès aux marchés. Le Canada et la Chine ont conclu un accord bilatéral en novembre 1999. Quelque 40 autres membres de l'OMC ont également négocié des accords individuels avec la Chine. Les résultats de ces accords ont été consolidés par la Chine dans une seule et même liste d'engagements. Ces engagements s'appliquent à tous les membres de l'Organisation suivant le principe du traitement de la nation la plus favorisée (NPF). Les négociations multilatérales tenues par le Groupe de travail au siège de l'OMC à Genève avaient pour objectif d'obtenir de la Chine l'engagement qu'elle apportera des changements à son régime commercial, de matière à respecter les obligations découlant pour elle de l'OMC.

En accédant à l'OMC, la Chine a consenti à ouvrir son marché aux produits et services étrangers et a accepté les droits et les obligations énoncés dans l'Accord sur l'OMC, dont les principes fondamentaux dits du « traitement national » et de la « nation la plus favorisée ». La Chine a également pris des engagements précis sur des questions présentant un intérêt particulier pour les membres de l'OMC et visant à rendre son régime commercial conforme aux accords de l'OMC. Le caractère contractuel des accords de l'OMC signifie que tous les engagements figurant dans les documents d'accession constituent de nouveaux droits pour les partenaires commerciaux de la Chine au sein de l'OMC et que le respect de ces droits est assuré dans le cadre du mécanisme de règlement des différends de l'OMC, élément essentiel pour garantir la sécurité et la prévisibilité du système commercial multilatéral.

La Chine a officiellement été reconnue membre de l'OMC le 11 décembre 2001. Pour plus de renseignements sur l'accession de la Chine à l'OMC, veuillez consulter la page Canada-Chine, sur le site Web du ministère des Affaires étrangères et du Commerce international *(www.dfait-maeci.gc.ca/tna-nac/WTO-CC-f.asp)*.

ÉLARGISSEMENT DE L'ACCÈS AUX MARCHÉS DES PRODUITS ET DES SERVICES

Produits industriels et agricoles

La Chine a consenti à procéder à un abaissement immédiat des droits de douane sur les produits industriels et agricoles dès son accession à l'OMC. Elle procédera à d'autres réductions tarifaires, qui s'échelonneront sur les neuf années suivantes et dont la plupart auront été effectuées en 2005. Entre 1999 (quand le Canada et la Chine ont signé l'entente bilatérale en vue de l'accession de la Chine à l'OMC) et 2005, les droits sur les produits industriels auront été ramenés de 16,3 % (moyenne arithmétique) à 9,2 %. Les droits sur les produits agricoles et agroalimentaires passeront de 21,4 %, qu'ils étaient en 1999, à 15,1 % en 2005. Ces moyennes masquent d'importants abaissements des droits consentis pour certaines exportations canadiennes. Le tableau 1 résume les concessions auxquelles la Chine a consenti sur certains produits.

Voici quelques exemples d'abaissements tarifaires qui faciliteront grandement l'accès au marché chinois pour les exportateurs canadiens :

- Pièces et accessoires d'automobiles : compte tenu d'un niveau tarifaire moyen de 22 %, les importations chinoises du Canada se sont élevées à quelque 418 millions de dollars en 2001. Ce niveau tarifaire moyen sera abaissé à 11,5 % d'ici 2006. Les droits de douane applicables aux véhicules assemblés seront considérablement réduits au cours des quatre prochaines années; par exemple, les taux actuels de 70 % à 80 % applicables aux automobiles assemblées passeront à 25 %.
- Appareils de téléphonie et parties : la Chine a importé en 2001 environ 27 millions de dollars de matériel téléphonique canadien moyennant un niveau tarifaire moyen de 13 %. Ce droit sera entièrement aboli en 2004, la Chine ayant adhéré à l'Accord sur les technologies de l'information de l'OMC.

Tableau 1 : Abaissements importants des droits de douane dans le cadre de l'accession de la Chine à l'OMC

DESCRIPTION DU PRODUIT	Exportations canadiennes en 2000 (en millions de dollars)	2001, taux de droit effectivement appliqué	Taux consolidé final	Date finale de consolidation
Parties et accessoires de véhicules automobiles	543,8 $	21,1[1]	11,5[1]	2006
Canola	405,2 $	40[2] 12[3]	9	À l'accession
Huile de canola	38,1 $	100[2] 20[3]	9	2006
Appareils électriques pour la téléphonie par fil et parties	267,3 $	13[1]	0	2004
Polymères de l'éthylène	161,8 $	16[1]	6,51	2008
Câbles de filaments synthétiques	128,8 $	10[1]	41	2004
Papiers et cartons Kraft, non couchés ni enduits	57,4 $	14[1]	3,51	2004
Presses à injecter le plastique	19,4 $	15	0	2003
Aspirateurs industriels	9,9 $	18	5	2004
Ginseng d'Amérique du Nord	39,6 $	36	7,5	2006
Bières de malt	0,2 $	RMB 7/L[4]	0	2004
Malt	0,2 $	26	10	Upon accession
Crustacées (y compris les crevettes et le crabe)	100,8 $	19,8[5]	9,31	2005
Morceaux et abats de volailles, congelés	23,7 $	RMB 1,0 -2,7/kg[5]	10	2004
Bœuf, morceaux désossés et non désossés, congelés	0,2 $	39	12	2004

Note : Ce tableau fait voir certaines des exportations canadiennes vers la Chine en 2000 et donne l'abaissement correspondant des droits de douane consenti par la Chine en matière de libéralisation des échanges en vertu de ses engagements dans le cadre de son accession à l'OMC. La valeur des exportations canadiennes a été établie en se fondant sur les chiffres compilés par les autorités chinoises sur les importations chinoises en provenance du Canada en 2000. Le « taux de droit effectivement appliqué » pour 2001 indiqué dans le tableau correspond au « taux de la nation la plus favorisée » qui sera appliqué par la Chine aux importations en provenance du Canada. L'expression « taux consolidé » correspond au taux de droit maximal pouvant être imposé; les taux effectivement appliqués pourront être plus bas. Le « taux consolidé initial » correspond au taux en vigueur à la date d'accession. Pour de nombreux produits, la Chine s'est engagée à consentir des réductions tarifaires dans des proportions égales pendant un certain temps après l'accession. Le « taux consolidé final » sera donc appliqué à la date indiquée. Certaines catégories du SH indiquées ci-dessus comprennent un large éventail de produits pour lesquels les droits applicables peuvent différer des moyennes figurant dans le tableau. 1. Taux de droit moyen. 2. Taux de droit applicable dans la limite du contingent. 3. Taux de droit hors contingent. 4. Droit ad valorem de 50 % environ, compte tenu de la quantité et de la valeur des importations en 2000; en 2000, le taux de change moyen était de : 1 $ = 5,57 RMB. 5. Droit ad valorem de 40 % environ, compte tenu de la quantité et de la valeur des importations en 2000.

ÉLARGISSEMENT DE L'ACCÈS AUX MARCHÉS DES PRODUITS ET DES SERVICES

Produits industriels et agricoles

La Chine a consenti à procéder à un abaissement immédiat des droits de douane sur les produits industriels et agricoles dès son accession à l'OMC. Elle procédera à d'autres réductions tarifaires, qui s'échelonneront sur les neuf années suivantes et dont la plupart auront été effectuées en 2005. Entre 1999 (quand le Canada et la Chine ont signé l'entente bilatérale en vue de l'accession de la Chine à l'OMC) et 2005, les droits sur les produits industriels auront été ramenés de 16,3 % (moyenne arithmétique) à 9,2 %. Les droits sur les produits agricoles et agroalimentaires passeront de 21,4 %, qu'ils étaient en 1999, à 15,1 % en 2005. Ces moyennes masquent d'importants abaissements des droits consentis pour certaines exportations canadiennes. Le tableau 1 résume les concessions auxquelles la Chine a consenti sur certains produits.

Voici quelques exemples d'abaissements tarifaires qui faciliteront grandement l'accès au marché chinois pour les exportateurs canadiens :

- Pièces et accessoires d'automobiles : compte tenu d'un niveau tarifaire moyen de 22 %, les importations chinoises du Canada se sont élevées à quelque 418 millions de dollars en 2001. Ce niveau tarifaire moyen sera abaissé à 11,5 % d'ici 2006. Les droits de douane applicables aux véhicules assemblés seront considérablement réduits au cours des quatre prochaines années; par exemple, les taux actuels de 70 % à 80 % applicables aux automobiles assemblées passeront à 25 %.
- Appareils de téléphonie et parties : la Chine a importé en 2001 environ 27 millions de dollars de matériel téléphonique canadien moyennant un niveau tarifaire moyen de 13 %. Ce droit sera entièrement aboli en 2004, la Chine ayant adhéré à l'Accord sur les technologies de l'information de l'OMC.

Tableau 1 : Abaissements importants des droits de douane dans le cadre de l'accession de la Chine à l'OMC

DESCRIPTION DU PRODUIT	Exportations canadiennes en 2000 (en millions de dollars)	2001, taux de droit effectivement appliqué	Taux consolidé final	Date finale de consolidation
Parties et accessoires de véhicules automobiles	543,8 $	21,1[1]	11,5[1]	2006
Canola	405,2 $	40[2] 12[3]	9	À l'assession
Huile de canola	38,1 $	100[2] 20[3]	9	2006
Appareils électriques pour la téléphonie par fil et parties	267,3 $	13[1]	0	2004
Polymères de l'éthylène	161,8 $	16[1]	6,51	2008
Câbles de filaments synthétiques	128,8 $	10[1]	41	2004
Papiers et cartons Kraft, non couchés ni enduits	57,4 $	14[1]	3,51	2004
Presses à injecter le plastique	19,4 $	15	0	2003
Aspirateurs industriels	9,9 $	18	5	2004
Ginseng d'Amérique du Nord	39,6 $	36	7,5	2006
Bières de malt	0,2 $	RMB 7/L[4]	0	2004
Malt	0,2 $	26	10	Upon accession
Crustacées (y compris les crevettes et le crabe)	100,8 $	19,8[1]	9,31	2005
Morceaux et abats de volailles, congelés	23,7 $	RMB 1,0 -2,7/kg[5]	10	2004
Bœuf, morceaux désossés et non désossés, congelés	0,2 $	39	12	2004

Nota : Ce tableau fait voir certaines des exportations canadiennes vers la Chine en 2000 et donne l'abaissement correspondant des droits de douane consenti par la Chine en matière de libéralisation des échanges en vertu de ses engagements dans le cadre de son accession à l'OMC. La valeur des exportations canadiennes a été établie en se fondant sur les chiffres compilés par les autorités chinoises sur les importations chinoises en provenance du Canada en 2000. Le « taux de droit effectivement appliqué » pour 2001 indiqué dans le tableau correspond au « taux de la nation la plus favorisée » qui sera appliqué par la Chine aux importations en provenance du Canada. L'expression « taux consolidé » correspond au taux de droit maximal pouvant être imposé; les taux effectivement appliqués pourront être plus bas. Le « taux consolidé initial » correspond au taux en vigueur à la date d'accession. Pour de nombreux produits, la Chine s'est engagée à consentir des réductions tarifaires dans des proportions égales pendant un certain temps après l'accession. Le « taux consolidé final » sera donc appliqué à la date indiquée. Certaines catégories du SH indiquées ci-dessous comprennent un large éventail de produits pour lesquels les droits applicables peuvent différer des moyennes figurant dans le tableau. **1.** Taux de droit moyen. **2.** Taux de droit applicable dans la limite du contingent. **3.** Taux de droit hors contingent. **4.** Droit ad valorem de 58 % environ, compte tenu de la quantité et de la valeur des importations en 2000; en 2000, le taux de change moyen était de : 1 $ = 5,57 RMB. **5.** Droit ad valorem de 40 % environ, compte tenu de la quantité et de la valeur des importations en 2000.

- Graines de canola : les importations chinoises en provenance du Canada ont représenté plus de 300 millions de dollars en 2001. Ces exportations sur lesquelles le droit applicable est de 12 % sont l'objet d'un contingent. En adhérant à l'OMC, la Chine a accepté d'éliminer le contingent sur ce produit et d'en ramener le droit de douane à 9 %.
- Crevettes et crabe congelés : la Chine a appliqué un niveau tarifaire moyen de 19 % sur les importations du Canada, qui ont totalisé plus de 75 millions de dollars en 2001. Ce droit sera abaissé à un niveau moyen de 9 % d'ici 2005.
- Polyéthilène : les importations chinoises en provenance du Canada ont représenté plus de 120 millions de dollars en 2001, moyennant un droit de 16 %. Celui-ci sera abaissé à 6,5 % d'ici 2008.

Services

Le secteur des services en Chine est l'un des plus réglementés et des plus protégés au monde, d'où la raison de son sous-développement (la contribution du secteur des services au PIB du pays est l'une des plus faible au monde), et la participation étrangère y est très peu importante. L'aboutissement des négociations annonce des transformations radicales. Tous les grands secteurs de l'économie chinoise seront ouverts à l'investissement étranger. Dans bien des cas, les sociétés étrangères seront autorisées, dans un laps de deux à trois ans, à acquérir une participation majoritaire dans des entreprises chinoises et, dans un laps de deux à cinq ans, à créer des filiales leur appartenant à 100 %. Les restrictions géographiques qui existent actuellement dans un certain nombre de secteurs clés (télécommunications, banques, assurances et distribution) seront progressivement abolies sur une période de cinq ou de six années. De plus, des améliorations seront apportées à la réglementation : les modalités et les conditions d'attribution des licences seront publiées, il n'y aura plus de lien entre les autorités réglementaires et les fournisseurs de services que ces dernières réglementent et les fournisseurs de services étrangers pourront former des partenariats avec l'entreprise chinoise de leur choix.

Règlements techniques et normes

Pour accéder à l'OMC, la Chine a pris des engagements eu égard aux obstacles techniques au commerce ou, autrement dit, des engagements en ce qui concerne ses règlements techniques et normes visant les importations de marchandises. Les normes de produit et les procédures d'application des normes seront améliorées et harmonisées pour être compatibles avec les usages internationaux. Les règlements techniques et normes existants feront l'objet d'examens périodiques de manière à les rendre conformes, s'il y a lieu, aux normes internationales. La Chine s'est engagée à faire en sorte qu'au moment de son accession à l'OMC, ses règlements techniques et normes de même que ses procédures d'évaluation de la conformité soient les mêmes pour les produits importés et les produits nationaux. À l'heure actuelle, il existe à ce chapitre certaines différences importantes. Par ailleurs, en guise de garantie supplémentaire de l'exécution de son obligation en matière de traitement non discriminatoire, la Chine procédera à la restructuration de ses organismes d'inspection des aliments dans les 18 mois suivant son accession à l'OMC.

Marchés publics

Par suite de l'accession à l'OMC, les organismes publics chinois vont devoir s'astreindre à de nouvelles disciplines en matière de marchés publics. Les ministères et organismes chinois, à tous les échelons, devront faire preuve de transparence dans leurs marché publics et voir à ce que les fournisseurs étrangers aient des chances égales d'y participer.[4] Les lois et les règlements régissant les marchés publics seront publiés. Les achats de produits et de services faits en vue de la revente par des entreprises publiques ou des entreprises dans lesquelles l'État a des intérêts ne seront pas considérés comme des « achats du gouvernement » et seront donc assujettis aux exigences habituelles de l'OMC en matière de traitement non discriminatoire. Toutes les entreprises appartenant à l'État et toutes les entreprises dans lesquelles l'État a des intérêts procéderont à l'achat et à la vente de produits ou de services en se fondant uniquement sur des considérations commerciales (à savoir prix, qualité, commercialité et disponibilité) et les sociétés des autres membres de l'OMC auront une chance adéquate de se livrer concurrence dans le cadre des achats ou des ventes effectuées par ces entreprises et cela, suivant des modalités non discriminatoires.

Droits de propriété intellectuelle

L'Accord de l'OMC sur les aspects des droits de propriété intellectuelle qui touchent au commerce (Accord sur les ADPIC) est un accord exhaustif et détaillé qui, entre autres choses, étend les obligations relatives au traitement national et au traitement de la nation la plus favorisée à tous les aspects de la protection des droits de propriété intellectuelle des personnes des membres de l'OMC. Pour assurer la conformité de son système de propriété intellectuelle avec les règles de l'OMC, la Chine s'est engagée à étendre la portée de sa législation sur les droits d'auteur, les marques de commerce et les brevets. Elle apportera également des améliorations aux règlements sur la protection de renseignements non divulgués, par exemple les secrets commerciaux et les résultats d'essais. Les lois et d'autres mesures seront modifiées pour garantir le

[4] Autrement dit, dans leurs marchés publics, les ministères chinois accorderont le traitement de la nation la plus favorisée, mais pas nécessairement le traitement national. Ainsi, les entreprises étrangères ne vont pas forcément pouvoir prendre part à tous les marchés publics en Chine, mais lorsqu'elles le pourront, elles seront traitées de façon non discriminatoire.

traitement national et le traitement de la nation la plus favorisée aux détenteurs de droits étrangers et cela, pour tous les droits de propriété intellectuelle. La Chine a pris des engagements pour améliorer ses lois et règlements sur la propriété intellectuelle. Elle a notamment abaissé le seuil en vertu duquel des poursuites criminelles peuvent être engagées pour des actes de contrefaçon ou de piratage et a consenti à la mise en place de procédures judiciaires justes et équitables pour les défendeurs et les plaignants dans des causes où il y a atteinte alléguée aux droits de propriété intellectuelle.

Importation, exportation et distribution de produits

À l'heure actuelle, la Chine applique diverses mesures de contrôle à l'exportation et à l'importation de marchandises (qu'on désigne par l'expression « droits de commerce ») ainsi qu'au commerce et à la distribution des produits à l'intérieur de la Chine. En 2001, quelque 35 000 entreprises chinoises seulement ont été autorisées à importer et à exporter des produits.[5] Dans le cadre de son accession à l'OMC, la Chine s'est engagée à libéraliser progressivement l'existence et la portée des droits de commerce de sorte que trois ans après son accession, toutes les entreprises en Chine (étrangères et nationales) pourront s'adonner au commerce de presque toutes les marchandises sur tout le territoire douanier chinois. À l'accession, les coentreprises à participation étrangère pourront fournir des services de vente en gros et les entreprises à participation étrangère pourront distribuer les produits qu'elles auront fabriqués en Chine. Dans les trois premières années suivant l'accession de la Chine à l'OMC, les détaillants devront se plier à certaines restrictions géographiques. Enfin, durant une période pouvant aller jusqu'à cinq ans après l'accession, des restrictions seront imposées aux entreprises à participation étrangère en ce qui concerne la distribution d'un petit nombre de produits.

Investissement étranger

Les règles relatives à l'investissement étranger seront libéralisées. Depuis le début des années 1990, la Chine est, parmi les pays en développement, celui qui a reçu le plus d'investissements étrangers directs (IED). Cela dit, en raison en partie des décisions prises par le gouvernement et des exigences en matière de transferts de technologie, la qualité des investissements étrangers a en général été plutôt médiocre, comme du reste la valeur ajoutée que ces derniers ont apportée à l'économie. Les règles de l'OMC ne régissent pas, à proprement parler, les modalités des investissements étrangers ou des investissements nationaux sur le territoire d'un pays membre, mais elles limitent le recours à certaines prescriptions qui sont incompatibles avec le principe du traitement national applicable aux marchandises importées[6] et avec l'élimination des restrictions quantitatives sur les importations. Aux termes du protocole d'accession, la Chine éliminera et cessera d'appliquer les exigences légales et réglementaires en matière d'équilibrage des échanges, de résultats à l'exportation et de teneur en produits nationaux. La Chine ne fera pas appliquer les dispositions de contrats prévoyant de telles exigences. Les transferts de technologie et de connaissances faisant l'objet d'un droit de propriété nécessiteront uniquement l'assentiment des parties à l'investissement. La permission d'investir en Chine sera accordée sans égard à l'existence de fournisseurs chinois concurrents. La Chine a par ailleurs pris de nombreux engagements en matière d'investissement étranger dans les services.

Télécommunications

Le secteur des télécommunications bénéficiera beaucoup de l'accession de la Chine à l'OMC. Suivant les conditions de son accession, la Chine adhérera à l'Accord sur les technologies de l'information (ATI) et aura aboli les droits sur les équipements de télécommunications en 2004 (en 2001, les droits moyens sur ces produits étaient de 13 % environ). En 2000, les exportations canadiennes d'équipements de télécommunication dépassaient 300 millions de dollars. Dès l'accession, le marché des services de téléphonie mobile et de radiomessagerie ainsi que le marché des services de télécommunications à valeur ajoutée seront ouverts aux coentreprises à participation étrangère. Quant aux restrictions géographiques, elles seront progressivement abolies sur une période de deux à cinq ans. Pour ce qui est des marchés plus importants des services nationaux et internationaux de transmission de la voix et de données, ils seront eux aussi ouverts aux coentreprises à participation étrangère trois ans après l'accession de la Chine à l'OMC alors que les restrictions géographiques seront éliminées dans les trois années suivantes.

Services financiers

Les services financiers constituent un autre marché qui présente beaucoup d'intérêt pour les exportateurs canadiens et qui sera ouvert aux entreprises étrangères dans le cadre de l'accession de la Chine à l'OMC. L'importance de la participation étrangère qui sera permise dépendra du genre d'entreprise (coentreprise ou filiale) et du sous-secteur. Les restrictions géographiques sur la fourniture de services par des étrangers seront progressivement abolies dans les trois années suivant l'accession dans les assurances et dans les cinq années suivant l'accession dans les services bancaires. Trois années après l'accession, des coentreprises à participation étrangère pourront souscrire ferme toutes les valeurs d'entreprises privées de même que les titres d'emprunt d'administrations publiques et de sociétés, et elles pourront mettre sur pied des fonds d'investissement formés de titres

[5] Une entreprise à participation étrangère peut également se voir accorder des droits de commerce, mais uniquement pour l'importation d'équipements et d'intrants, et pour l'exportation de marchandises qu'elle aura produites en Chine.

[6] L'Accord sur les MIC n'inclut pas les services.

chinois. Les banques étrangères pourront exercer des activités en monnaie chinoise avec les entreprises chinoises dans un délai de deux ans et avec tous leurs clients chinois, dans un délai de cinq ans.

Papier journal

L'accession de la Chine à l'OMC permettra peut-être de résoudre certains problèmes ayant trait aux exportations canadiennes de papier journal. Le droit variable, qui était inversement proportionnel au prix la tonne et qui a d'abord été appliqué au papier journal en 1997 à un taux se situant entre 3 % et 45 %, sera, après l'accession de la Chine à l'OMC, remplacé par un droit de 12 %, lequel sera abaissé à 5 % d'ici 2006. La Chine a appliqué des droits antidumping aux exportations canadiennes de papier journal en 1999. En sa qualité de membre de l'OMC, la Chine devra dorénavant appliquer des règles et des procédures compatibles avec celles de l'OMC dans la détermination de l'existence d'un dumping. Pour ce qui est des mesures en place avant l'accession, la Chine devra, dans les cinq années suivant l'imposition des mesures en question et lorsqu'un membre de l'OMC lui en fera la demande, réévaluer la marge de dumping de même que la nécessité du maintien de droits antidumping.

ACCÈS AU MARCHÉ — PRIORITÉS DU CANADA POUR 2002

Administration de contingents tarifaires

En 1996, la Chine a appliqué des contingents tarifaires à plusieurs produits alimentaires, mais n'a publié ni les quantités de ces derniers ni les règles en régissant l'administration. Aux termes du protocole d'accession, la Chine doit abolir les contingents tarifaires sur divers produits pour n'assujettir ces derniers qu'à des droits. Parmi ces produits, mentionnons le carbonate de potassium (droit de 3 %), l'orge (droit de 3 %), et les graines de canola (droit de 9 %). Un certain nombre de contingents existants seront remplacés par de nouveaux contingents tarifaires pour les produits agricoles (pour le blé, le maïs et l'huile de canola notamment), lesquels seront conformes aux règles de l'OMC. À l'accession, des contingents tarifaires viendront également remplacer les licences d'importation et les contingents sur certains engrais chimiques (par exemple l'urée, le phtalate de diallyle et les engrais ternaires).[7]

Les quantités des contingents tarifaires représenteront un fort accroissement par rapport aux niveaux des importations récentes. Pour le blé et les produits du blé, le contingent tarifaire sera porté à plus de 9,6 millions de tonnes en 2004 (en 2000, les importations de la Chine à ce titre ne s'élevaient qu'à 920 000 tonnes). Pour ce qui est du taux hors contingent, il sera ramené de 114 % en 2001 à 65 % en 2004 (le taux de droit applicable dans la limite du contingent sera constant, à 1 %). Pour l'huile de canola, le contingent tarifaire sera établi à 878 900 tonnes en 2002, puis atteindra 1,2 million de tonnes en 2005 (en 2000, les importations chinoises à ce titre étaient de 170 000 tonnes seulement). Le taux de droit applicable dans la limite du contingent sera de 9 %. Les importations hors contingent seront frappées d'un taux de droit de 63,3 % en 2002, qui sera ramené à un droit unique de 9 % en 2006, après quoi le contingent tarifaire pour l'huile de canola sera éliminé. Parallèlement, le contingent tarifaire pour l'urée sera porté à 3,3 millions de tonnes en 2006 (en 2000, les importations chinoises de ce produit ne totalisaient que 30 000 tonnes).

La Chine s'est engagée à administrer les contingents tarifaires de manière transparente, prévisible et uniforme en se fondant sur des calendriers précis, et sur des procédures administratives déterminées. La Chine a en outre accepté de respecter des échéances annuelles pour l'achèvement de certaines étapes dans le processus de répartition des contingents. L'organisme responsable des contingents tarifaires sera la Commission d'État pour la planification et le développement (CEPD). Cela dit, les quote-parts du contingent pour les engrais ne seront pas attribuées par la CEPD, mais par la Commission d'État pour l'économie et le commerce (CEEC).

En Chine, les entités commerciales d'État exercent un monopole sur l'importation de certains produits, y compris de produits auxquels s'appliquent par ailleurs des contingents tarifaires, par exemple le blé et l'huile de canola. Ces privilèges seront réduits ou abolis après l'accession de la Chine à l'OMC, selon le calendrier négocié pour chaque produit.

Les contingents tarifaires négociés dans le cadre du protocole d'accession de la Chine à l'OMC représentent des gains appréciables pour les exportateurs canadiens de produits agricoles et d'engrais. La priorité du Canada sera de surveiller la mise en œuvre des nouveaux contingents tarifaires pour s'assurer que ces derniers respectent les principes, échéances et quantités convenus.

Administration du contingent pour les pièces automobiles

Dans le cadre de son accession à l'OMC, la Chine établira, pour certains produits, des contingents à l'importation (qui correspondront à des plafonds sur la valeur annuelle totale des importations), lesquels deviendront applicables à l'accession. Pour les « automobiles, leurs parties et accessoires » (dont la couverture correspond exactement au code à huit chiffres du SH), le plafond sera de 6 milliards de dollars américains à l'accession et augmentera de 15 % par année jusqu'au 1er janvier 2005, quand il sera aboli (il convient de souligner qu'à ce moment-là, un certain nombre de produits ne seront déjà plus assujettis au contingent). Le 1er janvier

[7] Il a par ailleurs été convenu, aux termes du protocole d'accession, que les exigences en matière de licences d'importation et les contingents sur d'autres engrais chimiques seraient abolis à l'accession ou en 2002 au plus tard.

2005 également sera abolie l'exigence selon laquelle il faut avoir une licence d'importation pour ces produits. Les droits perçus sur les parties et accessoires d'automobiles se situent actuellement entre 20 % et 40 %. En 2006, ils auront été réduits de moitié. Les droits applicables aux véhicules assemblés seront considérablement abaissés au cours des quatre prochaines années; par exemple, les taux actuels de 70 % à 80 % applicables aux automobiles assemblées passeront à 25 %. D'après l'Administration générale des douanes de la Chine, en 2000, les importations totales des produits qui seront assujettis à ce contingent étaient de 1,2 milliard de dollars américains (cette somme comprend 11,6 millions de dollars américains pour des importations en provenance du Canada). Les abaissements tarifaires ainsi que les limites élevées des contingents mettent en lumière tout le potentiel de croissance au titre de ces importations.

Dans la période au cours de laquelle sera progressivement supprimé ce contingent, la Chine mettra en place une procédure simple et transparente de répartition du contingent et de délivrance de licences d'importation, et cela, de manière à assurer l'utilisation complète du contingent. Un certain nombre de critères pour l'attribution des quote-parts ont été définis dans le protocole d'accession, par exemple l'examen des résultats passés ainsi qu'une disposition sur l'attribution d'une quote-part aux nouveaux demandeurs et sur la protection des détenteurs de quote-parts ayant utilisé complètement leurs parts dans le passé.

Pour ce qui est de l'administration des contingents tarifaires, le Canada ne tirera parti de l'accession de la Chine à l'OMC que si les critères de transparence et de prévisibilité sont respectés, et plus particulièrement, que si les procédures de répartition et d'administration des contingents sont publiées dans les meilleurs délais.

Règlement relatif à l'importation d'organismes génétiquement modifiés

Le 23 mai 2001, la Chine adoptait, sans notification préalable, un nouveau règlement sur les produits agricoles contenant des organismes génétiquement modifiés (OGM), lequel porte sur les aspects suivants : étiquetage, recherche, production, commercialisation, mouvement, et importation et exportation. Le règlement est cependant difficile à interpréter, ne contient aucune précision sur certains points essentiels et peut, à long terme, nuire aux exportations canadiennes de canola vers la Chine. À l'heure actuelle, on ne sait pas comment ce règlement sera appliqué et l'incertitude que cela engendre nuit au commerce.

Comme membre de l'OMC, il est important que la Chine satisfasse à ses obligations, plus spécialement celles concernant la transparence. Avant d'adopter un nouveau règlement, les membres de l'OMC doivent le notifier pour donner aux autres membres le temps d'en faire l'examen et d'exprimer leurs commentaires. De plus, les membres doivent veiller à ce que leurs règlements techniques ne soient pas plus restrictifs pour le commerce qu'il n'est nécessaire pour réaliser un objectif légitime. Nous sommes actuellement à transmettre aux autorités chinoises nos préoccupations au sujet de leur règlement sur les OGM pour nous assurer que la Chine adopte une approche réglementaire compatible avec les principes de l'OMC et pour veiller à ce que tous les règlements soient appliqués de manière transparente et efficace sans faire obstacle au commerce légitime.

Inspection des établissements de traitement des viandes

En 1997, la Chine signait avec le Canada des protocoles en vue de l'importation de porc et de bœuf. À l'époque, on s'attendait qu'en vertu de ces protocoles, le Canada commencerait à exporter du bœuf et du porc vers la Chine. Il n'en fut rien. En novembre 1999, la Chine signait un protocole d'entente avec le Canada pour établir des échéances fermes pour régler, entre autres questions, les problèmes existants en ce qui concerne l'accès au marché.

Conformément au protocole d'entente, le Canada et la Chine ont renégocié, en avril et en juin 2000, les protocoles sur le porc et le bœuf permettant ainsi aux transformateurs canadiens d'exporter des produits carnés à partir d'installations approuvées au Canada. À ce jour, 13 établissements de traitement des viandes (11 pour le bœuf et 2 pour le porc) ont reçu l'autorisation d'exporter des produits carnés vers la Chine. En 2000, l'ACIA a recommandé que 39 nouveaux établissements de traitement des viandes soient soumis à l'approbation de l'Administration générale de l'État pour le contrôle de la qualité, l'inspection et le contrôle sanitaire et en octobre 2001, cette dernière procédait à l'inspection d'un échantillon représentatif de 12 établissements sur les 39 recommandés. L'Administration générale n'a pas encore terminé son rapport sur l'inspection des établissements ci-dessus.

L'ACIA continue de travailler en étroite collaboration avec l'Administration générale pour veiller à ce que les établissements soient approuvés en temps voulu et en vue de faire approuver par les autorités chinoises le Programme canadien d'inspection des viandes.

Maisons à ossature en bois du Canada

Les maisons à ossature de bois du Canada qui font appel au bois de résineux de dimension et aux panneaux dérivés du bois (panneaux de contreplaqué en bois de résineux et panneaux OSB) gagne du terrain en Chine sur le marché naissant des maisons individuelles et des maisons de ville. À l'heure actuelle, 300 maisons, estime-t-on, sont en construction alors que 9 000 autres sont prévues. D'après les estimations toujours, il se construira d'ici cinq ans en Chine 15 000 maisons à ossature de bois par année. Le marché

chinois offre donc d'extraordinaires débouchés pour les producteurs canadiens de bois de dimension, de panneaux OSB et de contreplaqué ainsi qu'aux autres fournisseurs de produits et de services en Chine.

Les autorités chinoises sont actuellement à revoir les codes du bâtiment. Les codes du bâtiment existants ne décrivent pas la méthode de construction de maisons à ossature de bois du Canada, ni les produits, les règles de classification des bois d'œuvre et les méthodes de calcul employés au Canada. Le gouvernement canadien et les représentants de l'industrie canadienne des produits du bois travaillent en étroite collaboration avec les représentants du ministère chinois de la Construction afin d'apporter des modifications aux codes qui traiteront de la construction à ossature de bois.

En ayant la possibilité de collaborer à l'élaboration des codes chinois de la construction, le Canada a une occasion unique d'influencer l'évolution de l'industrie du bâtiment en Chine. Et si le style d'habitation proposé par le Canada plaît, les produits du bois canadiens seront acceptés en Chine. Cela dit, la participation canadienne à la modification du code chinois du bâtiment est la première et combien importante étape d'une stratégie à long terme visant à introduire la construction à ossature de bois en Chine.

Pour favoriser l'introduction en Chine de la technique de construction à ossature de bois, le Canada allouait, le 30 octobre 2001, une somme de 5,3 millions de dollars (à être dépensée sur une période de quatre ans) afin d'accroître les exportations canadiennes de bois vers la Chine. Cette subvention, que les provinces et l'industrie canadienne des produits du bois devraient égaler, servira à plusieurs fins (formation des constructeurs, certification des habitations, promotion, etc.) et cela, de manière à tirer parti des modifications qui seront apportées aux codes chinois du bâtiment.

Investissement

Depuis six ans, la Chine est la deuxième destination en importance de l'IED mondial. Les investissements canadiens directs en Chine ont sans cesse augmenté ces dernières années, passant de 257 millions de dollars en 1994 à 734 millions de dollars en 2000 (en 2000, l'investissement direct de la Chine au Canada s'élevait à 215 millions de dollars). Le montant moyen des nouveaux investissements augmente continûment et le gros de ces investissements sont destinés non plus à de petites entreprises familiales, mais aux activités sophistiquées de multinationales. Le Canada continue d'accorder la plus haute priorité à la négociation avec la Chine d'un accord de promotion et de protection de l'investissement étranger. Des discussions sont en cours à cette fin.

Hong Kong

Aperçu

La Région administrative spéciale de Hong Kong jouit d'une autonomie considérable dans la gestion de ses affaires économiques, commerciales, culturelles et politiques et elle conservera cette autonomie jusqu'en 2047. Hong Kong est dotée d'un système financier distinct et formule ses propres politiques monétaire et financière. Le dollar de Hong Kong, qui est arrimé au dollar américain, a toujours cours légal. Hong Kong reste un port franc et un territoire douanier distinct. Elle peut traiter d'économie, d'argent et de finances, de transports maritimes, de communications, de tourisme, de culture et de sports avec des États et des organismes internationaux. Elle est membre de l'APEC et de l'OMC sous l'appellation « Hong Kong, Chine ».

Hong Kong demeure une économie de marché résolument libre et ne pose pratiquement aucun obstacle à l'accès à ses marchés ou à la conduite des affaires. À part les taxes d'accise sur les automobiles, le carburant, l'alcool et les cigarettes, aucun droit, taxe ou contingent n'est imposé sur les produits importés.

Les entreprises canadiennes continuent de jouir d'un excellent accès au marché hong-kongais et aucun problème d'accès bilatéral n'est en suspens. En 2001, les exportations canadiennes à destination de Hong Kong se sont élevées à 1,2 milliard de dollars, et les importations canadiennes en provenance de Hong Kong se chiffraient également à 1,2 milliard. Les échanges dans les services sont très importants. Le gouvernement de Hong Kong continue à élaborer ses propres politiques économiques, financières et budgétaires en fonction de ses intérêts et de sa dépendance envers le commerce. La politique d'intervention minimale du gouvernement dans l'économie continue à s'appliquer aussi bien au commerce des produits et services qu'à l'investissement. En outre, en plus de constituer un marché intéressant en soi, Hong Kong est le plus grand port de la Chine et l'« entrepôt » de la plupart des importations et des exportations à valeur ajoutée de ce pays, particulièrement pour ce qui est des produits exportés par les PME.

Investissement

Les investissements directs au Canada provenant de Hong Kong continuent de croître régulièrement, étant passés de 2,8 milliards de dollars en 1995 à 4,5 milliards de dollars en 2000. En règle générale, les investisseurs canadiens ne rencontrent que peu d'obstacles sur le marché de Hong Kong. Entre 1995 et 2000, la valeur des investissements canadiens à Hong Kong a crû pour passer de 2,4 milliards de dollars à 3,8 milliards de dollars.

République de Corée

Aperçu

En 2001, les exportations de produits canadiens vers la République de Corée ont totalisé 2,0 milliards de dollars, et les importations, 4,6 milliards de dollars. La Corée est la troisième destination en importance de nos exportations de marchandises en Asie-Pacifique (derrière le Japon et la Chine) et la huitième dans le monde. Sauf quelques exceptions, la politique économique de la République de Corée a pour but de protéger l'industrie nationale et d'encourager les exportations tout en décourageant les importations de certains produits à valeur ajoutée. De façon générale, les droits de douane, les licences d'importation, les formalités d'importation et les normes sociales favorisent l'importation de matières premières et d'équipement industriel plutôt que de produits finis. Bien que les formalités d'importation aient dans une large mesure été libéralisées, d'importants obstacles et règles intransigeantes subsistent.

Le Groupe de travail pour un partenariat spécial (GTPS) Canada-Corée, mis sur pied en avril 1994, a reçu le mandat d'accroître la collaboration dans des domaines comme le commerce, l'investissement, la coopération industrielle et les transferts de technologie. Un sous-comité du GTPS s'occupe des questions relatives à l'accès aux marchés. Un Comité de la coopération industrielle et technologique a également été créé dans le but de stimuler la collaboration entre les secteurs privés des deux pays, en se concentrant dans un premier temps sur la technologie de fabrication, les nouveaux matériaux, la biotechnologie, l'environnement, l'énergie et les télécommunications. Le GTPS ne s'est pas réuni en 2001.

Accès au marché — résultats obtenus en 2001

- La Corée a modifié ses restrictions touchant à la vente de bœuf frais, réfrigéré ou congelé de manière à les rendre conformes à ses obligations découlant de l'OMC.

Accès au marché — priorités du Canada pour 2002

- Continuer de surveiller les droits effectivement appliqués, lesquels peuvent être ajustés aux six mois, afin de s'assurer qu'il n'y a pas réduction de l'accès au marché pour les produits canadiens (beaucoup de produits qui présentent de l'intérêt pour le Canada, notamment la luzerne, l'orge, le malt et les produits du canola, sont assujettis à ces droits).
- Continuer de faire pression sur la Corée pour que soient abaissés les droits sur les pois fourragers et pour qu'elle assure la parité entre le canola et ses produits et le soja et les produits du soja.
- Continuer d'insister pour que des changements soient apportés aux procédures de passation des marchés publics concernant le soja.
- Continuer à contester les obstacles techniques à l'accès au marché de l'eau embouteillée, par exemple les exigences gouvernementales en matière d'essais (qui coûtent très cher) et de conservabilité au détail.
- Continuer de faire pression sur les autorités coréennes pour obtenir les approbations nécessaires à la vente de viande de phoque destinée à la consommation humaine en Corée.

AMÉLIORER L'ACCÈS AUX MARCHÉS DES PRODUITS

Graines et huile de canola

Les exportations canadiennes des produits du canola sont, à plusieurs égards, désavantagées par les pratiques tarifaires coréennes. Premièrement, en janvier 2000, la Corée a établi une distinction entre l'huile de canola brute et raffinée et a appliqué un droit considérablement plus élevé à l'huile raffinée. L'huile de canola est la seule huile alimentaire importée qui soit assujettie à ce traitement. Deuxièmement, la Corée maintient pour les produits du soja des droits de douane inférieurs à ceux qui sont appliqués aux produits de canola correspondants, même si ces produits sont interchangeables et se font concurrence par le prix. La Corée est également favorable à la progressivité des droits de douane, ce qui signifie qu'elle impose de faibles droits de douane aux matières premières et des droits plus élevés aux produits transformés, de manière à protéger ses transformateurs de graines oléagineuses. La parité du traitement entre le canola et le soja constitue pour le Canada une priorité majeure, et nous continuerons à presser la Corée dans ce sens, y compris dans le cadre des négociations sur l'agriculture à l'OMC.

Droits de douane sur les pois fourragers

En Corée, les droits de douane effectivement appliqués pour les pois fourragers sont de 30 %. Le taux de droit appliqué aux produits fourragers concurrents, par exemple l'orge, le blé, le lupin, se situe entre 0 % et 5 %. Le taux de droit actuel décourage l'importation de pois fourragers par rapport à d'autres produits fourragers, ce qui par ailleurs nuit à l'industrie coréenne de la provenderie. De concert avec un fabricant coréen d'aliments pour bétail, Pulse Canada a effectué divers essais dont les résultats sont probants. Cela dit, les Coréens continuent de refuser d'abaisser le taux de droit sur les pois fourragers. Pour permettre à l'industrie coréenne de la provenderie d'avoir accès à ce produit fourrager de remplacement, le Canada a demandé que le droit de douane sur les pois fourragers ne soit pas supérieur à 5 %.

Appels d'offres pour le soja

Le régime coréen d'appels d'offres qu'administre la Société coréenne de commercialisation de l'agriculture et de la pêche empêche les importateurs coréens d'avoir accès aux graines de soja alimentaire de première qualité et à prix élevé que produit le Canada. La Corée a fixé un contingent tarifaire pour les graines de soja destinées à la consommation humaine, pour lequel il applique un processus d'appel d'offres international ouvert, essentiellement en fonction du prix. Il s'agit d'un système rigide, qui ne permet pas de relever le prix en fonction de la qualité, de soumissionner de petits marchés ou d'établir des contrats de longue durée. La Corée produit moins de 40 % du soja qu'elle consomme et n'arrive pas actuellement à fournir aux transformateurs le produit de haute qualité dont ils ont besoin. Le Canada considère qu'il serait dans l'intérêt des deux pays de trouver d'autres moyens d'administrer les importations.

Eau embouteillée

Le Canada demeure préoccupé par les prescriptions relatives à la conservabilité au détail qui restreignent le commerce ainsi que par les prescriptions d'essai onéreuses s'appliquant à l'eau embouteillée. Il continuera à présenter des observations pour résoudre ces questions.

Viande de phoque

La Corée continue de maintenir une interdiction d'importation de la viande de phoque destinée à la consommation humaine du fait qu'elle refuse d'inscrire le produit dans le Code alimentaire coréen. Le Canada a fait des observations réitérées auprès des autorités coréennes depuis 1995 pour faire approuver la viande de phoque destinée à la consommation humaine. Nous continuerons de faire pression sur la Corée dans ce dossier.

Bœuf

Groupe spécial de l'OMC chargé d'examiner les mesures coréennes influant sur la vente de bœuf

Le Canada et la Nouvelle-Zélande sont intervenus en tant que tierces parties à la contestation levée par les États-Unis et l'Australie (en vertu de l'article XXII du GATT de 1994) quant aux mesures coréennes qui influent sur la vente de bœuf frais, réfrigéré ou congelé. Le groupe spécial constitué pour trancher le litige a jugé, dans sa détermination finale, que la Corée était en contravention des obligations découlant de l'OMC. La Corée a déjà notifié à l'OMC qu'elle avait mis en œuvre le rapport final du groupe spécial. En ce qui concerne le double système de vente au détail du bœuf importé et du bœuf produit localement, la Corée a consenti à rendre ses mesures compatibles avec les règles de l'OMC avant le 1er septembre 2001. Et les plaignants — les États-Unis et l'Australie — ont considéré comme adéquates les mesures correctives appliquées par la Corée.

Marchés publics

Le 1er septembre 2001, le Canada et la Corée signaient un accord bilatéral sur les achats de l'État dans le secteur des équipements de télécommunications. Cet accord garantit aux fournisseurs canadiens un accès non discriminatoire aux marchés publics lancés par la société de télécommunications d'État, Korea Telecom. L'accès obtenu par le Canada équivaut à celui dont jouissent actuellement les États-Unis et l'Union européenne.

Taipei Chinois (Taïwan)

Aperçu

En 2001, les exportations canadiennes de marchandises à destination du Taipei chinois ont totalisé 988 millions de dollars. Le Taipei chinois était au quatrième rang des marchés d'exportation du Canada dans la région Asie-Pacifique, absorbant 10 % de nos exportations totales dans la région. La valeur totale des importations canadiennes de marchandises en provenance du Taipei chinois s'élevait en 2001 à 4,4 milliards de dollars. L'économie du Taipei chinois reste fortement tributaire du commerce. Le Taipei chinois est un important exportateur de même qu'une importante source d'investissement dans la région, en Chine et en Asie du Sud-Est en particulier. De plus, le Taipei chinois constitue un important importateur dans cette région du monde. Ensemble ces conditions font en sorte qu'il serait très avantageux pour le Taipei chinois de s'ouvrir aux échanges et de libéraliser son marché. Toutefois, des pressions protectionnistes continuent de s'y exercer, en particulier dans le secteur agricole et agroalimentaire de même que dans les services financiers.

Accession à l'OMC

Les négociations en vue de l'accession du Taipei chinois à l'OMC, amorcées il y a plus de dix ans, se sont conclues le 18 septembre 2001. Les ministres ont approuvé les conditions d'accession proposées à la quatrième Conférence ministérielle, tenue à Doha, au Qatar, le 11 novembre. Le Taipei chinois a officiellement accédé à l'OMC le 1er janvier 2002. Comme le Taipei chinois est un important marché d'exportation pour les fournisseurs canadiens, son adhésion au système commercial international fondé sur des règles constitue un progrès notable. Le Taipei chinois a mis en place d'importantes réformes et mesures de libéralisation pour faire en sorte que son régime commercial et économique soit conforme au cadre de l'OMC. Une des conséquences les plus importantes de l'accession du Taipei chinois à l'OMC est qu'en vertu du

principe de non-discrimination entre les pays membres, les États-Unis perdront l'accès préférentiel au marché dont ils jouissaient pour un nombre élevé de produits.

Le Taipei chinois est actuellement à mettre en œuvre les conditions d'accès au marché des produits et des services qu'il a négociées avec le Canada et les autres membres de l'OMC. Parmi ces conditions figurent l'élimination ou les réductions tarifaires dites « zéro pour zéro » ou harmonisation de droits de douane pour des biens comme les produits chimiques, les produits pharmaceutiques, le papier et les instruments médicaux. Le Taipei chinois avait déjà signé l'Accord sur les technologies de l'information (ATI) dans le cadre duquel il consent à abolir tous les droits de douane sur les produits des technologies de l'information et des télécommunications. Les fournisseurs canadiens ont donc obtenu un accès plus large et plus sûr pour ces produits, comme pour d'autres, par exemple les contreplaqués et les produits de l'aérospatiale. L'accès des fournisseurs canadiens au marché de l'automobile demeure favorable, le Taipei chinois ayant commencé à libéraliser son régime d'importation dans ce secteur.

Le Taipei chinois a également amélioré l'accès à son marché pour un nombre important de produits agricoles, de produits agroalimentaires, de poissons et de produits de la mer. Des gains intéressants ont été faits dans les produits de viande, les céréales et les oléagineux, et les aliments transformés. Pour les fournisseurs d'huile de canola et de bœuf, l'accession du Taipei chinois à l'OMC signifie un accès plus ouvert et plus équitable au marché. Avant d'accéder à l'OMC, le Taipei chinois avait commencé à abolir les interdictions à l'importation, sur les abats entre autres, et sur plusieurs espèces de poisson (dont le maquereau, les sardines et le hareng) et il a maintenant terminé ce travail.

Dans les services, le Taipei chinois a pris des engagements qui présentent beaucoup d'intérêt pour le Canada, en particulier dans les branches des services financiers, des services de télécommunications de base et avancés, et dans les services professionnels.

Le Taipei chinois a par ailleurs demandé d'adhérer à l'Accord de l'OMC sur les marchés publics et a accepté, dans certaines branches d'activité présentant beaucoup d'intérêt pour le Canada, de faire certaines concessions en matière d'accès au marché. Le Taipei chinois s'est également engagé à faire des appels d'offres équitables et transparents et à mettre en place un mécanisme pour permettre aux fournisseurs de contester la conformité de ces derniers avec les dispositions de l'Accord.

Accès au marché — priorités du Canada pour 2002

- Surveiller l'exécution par le Taipei chinois de ses obligations dans le cadre de l'OMC, en ce que ces dernières ont une incidence sur l'accès à des segments de marché susceptibles d'intéresser les entreprises canadiennes.
- Encourager le Taipei chinois à adhérer à l'Accord de l'OMC sur les marchés publics.
- Poursuivre les entretiens à caractère technique avec les autorités du Taipei chinois pour ce qui est des pommes de terre de semence et des légumes de serre.
- Continuer de faire pression sur les autorités du Taipei chinois en ce qui a trait au bois d'œuvre résineux pour qu'elles établissent un code du bâtiment prescriptif.
- Continuer de faire pression sur les autorités du Taipei chinois pour qu'elles reconnaissent l'équivalence des régimes canadien et américain de contrôle de la qualité pour ce qui est des instruments médicaux.
- Continuer de faire pression sur le Taipei chinois à l'égard de la modification de la réglementation du secteur agricole pour qu'il notifie au Canada tout changement prévu qui risque de se répercuter sur les échanges de produits agricoles.

AMÉLIORER L'ACCÈS AUX MARCHÉS DES PRODUITS

Viande de bœuf

Le traitement tarifaire que le Taipei chinois applique depuis longtemps à certaines catégories de viande de bœuf de qualité supérieure du Canada, et qui est discriminatoire par rapport au traitement réservé aux catégories équivalentes des États-Unis, sera éliminé progressivement par suite de l'accession du Taipei chinois à l'OMC. À l'heure actuelle, seules certaines coupes de bœuf de choix et de bœuf de catégorie AAA du Canada bénéficient des taux de droits préférentiels pour le bœuf de qualité spéciale que le Taipei chinois accorde à toutes les catégories de bœuf de qualité supérieure américaine (USDA Prime et Choice). Les droits préférentiels applicables au bœuf de qualité spéciale seront progressivement éliminés de manière à ce qu'en 2004, toutes les importations de bœuf recevront le même traitement tarifaire.

Contingents applicables aux produits de la viande

Au milieu de 1999, le Taipei chinois a mis en place, à titre de concession dans le cadre de son accession à l'OMC, des contingents tarifaires NPF applicables à l'importation de plusieurs produits de la viande jusque-là interdits, notamment les abats de bœuf et les poitrines de porc. Au moment de son accession à l'OMC, le Taipei chinois a aboli son contingent tarifaire sur les abats de bœuf, pour le remplacer par un droit de douane, et a adopté un nouveau système de contingents tarifaires pour certaines catégories de viande de porc et d'autres viandes. On est actuellement à surveiller l'accès dont jouissent les fournisseurs canadiens dans le cadre de ces contingents tarifaires afin de s'assurer que le Taipei chinois respecte ses engagements à ce chapitre.

Légumes de serre

Ayant entrepris d'étendre ses marchés d'exportation, l'industrie canadienne des légumes de serre a décidé de faire du Taipei chinois un marché prioritaire. Le Canada cherche à obtenir l'accès au marché des poivrons et tomates de serre de Colombie-Britannique. Le Canada a proposé la formation d'un groupe de travail technique pour se pencher sur cette question et sur d'autres et pour les faire avancer. Le Taipei chinois n'accepte que les tomates pour lesquelles il peut être attesté qu'elles proviennent d'une région exempte du mildiou de la pomme de terre de type A-2, auquel les tomates sont vulnérables. Bien que le type sexuel A2 du champignon soit réputé exister partout dans le monde, le Taipei chinois continue d'exiger des tomates en provenance de régions non contaminées. Le Canada soutient qu'une attestation de non-contamination du fruit par le mildiou de type A2 est suffisante. Le Canada continuera de débattre de cette question avec le Taipei chinois.

Les poivrons de Colombie-Britannique sont interdits au Taipei chinois parce qu'ils sont considérés comme des hôtes potentiels de la moisissure bleue du tabac. Bien que des cas de contamination aient été signalés en Ontario, aucun n'a jamais été relevé en Colombie-Britannique. Conformément aux exigences pour l'établissement de zones indemnes définies dans la Convention internationale pour la protection des végétaux (CIPV), le Canada continuera de faire pression pour que tout le territoire de la Colombie-Britannique soit reconnu comme étant une zone indemne ou l'équivalent. Le Canada a fourni au Taipei chinois des données chronologiques détaillées confirmant qu'aucun cas de contamination par la moisissure bleue du tabac n'a jamais été signalé en Colombie-Britannique. Le Canada entend poursuivre ce dossier pour s'assurer que le Taipei chinois accepte les exportations britanno-colombiennes.

Pommes de terre de semence

À la suite d'une demande qui lui a été adressée en 1994 par l'industrie des pommes de terre de semence des provinces de l'Ouest, le Canada s'est adressé au Taipei chinois pour que ce dernier lève son interdiction sur les importations de pommes de terre de semence en provenance du Canada. Le Taipei chinois interdit l'importation des pommes de terre de semence du Canada parce qu'il craint la présence au pays du nématode doré, de la gale verruqueuse et du mildiou. Bien que le Canada ait démontré que les mesures quarantenaires rigoureuses préviennent la propagation du nématode doré et de la gale verruqueuse, le Taipei chinois continue de réclamer des données d'enquête supplémentaires. De plus, bien que le mildiou de la pomme de terre soit présent partout dans le monde, le Taipei chinois continue d'exiger que les zones de production d'où seront expédiées les pommes de terre ne soient pas contaminées par cet organisme nuisible. Le Canada entend poursuivre ses entretiens avec le Taipei chinois sur la question de l'accès au marché et il insistera sur la nécessité d'adhérer au règles et lignes directrices établies dans la Convention internationale pour la protection des végétaux.

Bois d'œuvre résineux

Le Taipei chinois est un marché d'exportation important pour le bois d'œuvre résineux, mais seulement pour les catégories inférieures servant à l'emballage. Le marché est ouvert à une utilisation accrue du bois dans la construction, mais les débouchés sont limités du fait que les institutions financières et les sociétés d'assurance craignent que le code du bâtiment en bois ne soit pas assez prescriptif pour garantir une qualité adéquate. L'industrie canadienne des produits du bois travaille actuellement avec les pouvoirs publics du Taipei chinois à la révision du code technique pour les constructions en bois. D'après les premiers entretiens, le Taipei chinois est ouvert à l'inclusion dans le code révisé de plusieurs chapitres distincts portant chacun sur une méthode particulière de construction en bois, par exemple à ossature de bois, à ossature de poteaux et de poutres, et à ossature en rondins.

Consultations sur la modification de la réglementation du secteur agricole

Le Canada a fait savoir à la Commission du commerce extérieur du Taipei chinois qu'il estimait que les changements devant être apportés aux règlements se rapportant au commerce extérieur devaient faire l'objet de consultations préalables. Certaines percées ont été faites dans la dernière année lorsque, par exemple, le Canada a été consulté sur la portée de l'inspection de plusieurs produits alimentaires. Cependant, plus récemment, nous avons été déçus de constater que le département de la Santé du Taipei chinois avait modifié ses règlements sur l'étiquetage des aliments sans d'abord en aviser les bureaux de commerce des pays étrangers. Le département de la Santé s'est défendu en affirmant que les importateurs intéressés avaient été prévenus, par le biais de leurs associations respectives.

Inde

Aperçu

L'économie indienne a connu de profondes transformations depuis 1991, année qui marque la mise en œuvre en Inde d'un programme de réformes économiques et de libéralisation des échanges et de l'investissement. De 1993 à 2000, le taux de croissance économique s'est maintenu en moyenne autour de 6,5 %. L'économie indienne a affiché

un ralentissement au cours de la première moitié de 2001 et devrait progresser à un rythme de 5,5 % à 6 % en 2002. Les bases de l'économie indienne demeurent solides. En effet, tout comme l'Inde n'a pas été affectée par la crise qui a touché l'Asie dans les années 1990, son économie relativement plus indépendante que celle de ses voisins ne devrait pas souffrir autant que les autres du ralentissement économique qui se fait présentement sentir à l'échelle mondiale. L'économie indienne occupe le quatrième rang au monde en ce qui a trait à la parité du pouvoir d'achat et le second rang des économies émergentes pour ce qui est du produit intérieur brut (PIB) (490,5 milliards de dollars américains). Elle devrait d'ailleurs maintenir une des croissances les plus rapides parmi les économies d'Asie.

Le processus de réformes économiques entrepris en 1991 se poursuit, quoique de façon moins prononcée. Par exemple, les dernières restrictions quantitatives ont été abolies en avril 2001, et le secteur des assurances a été ouvert à l'investissement privé et étranger. Aussi, de nouveaux secteurs tels que le vêtement, le cuir, le jouet et la chaussure ont été autorisés à produire à grande échelle. La poursuite de la libéralisation du compte capital, de l'investissement étranger direct et des règles concernant l'investissement institutionnel étranger va bon train. De plus, des projets de loi ayant pour but de réformer notamment la réglementation de la faillite, de la concurrence et du travail sont présentement à l'étude. En 2001, la valeur totale des échanges commerciaux entre le Canada et l'Inde a atteint 1,7 milliard de dollars, l'Inde ayant enregistré un excédent commercial de 530 millions.

L'investissement étranger direct (IED) est maintenant autorisé dans tous les secteurs, à l'exception d'un nombre limité de secteurs névralgiques tels que l'énergie atomique et les chemins de fer. Les règles relatives aux plafonds et aux processus d'approbation de l'IED ont progressivement été assouplies. Ainsi, dans la grande majorité des secteurs, la participation étrangère jusqu'à concurrence de 100 % du capital est maintenant approuvée automatiquement. Toutefois, un nombre décroissant de secteurs comme les assurances (26 %), la défense (26 %) ainsi que les services financiers (49 %) ont conservé des plafonds en ce qui a trait à l'IED et, dans certains cas, l'approbation du Conseil de la promotion de l'investissement étranger, qui relève du ministère du Commerce et de l'Industrie, est nécessaire. Le capital canadien en Inde, avec des investissements directs approuvés de 257 millions de dollars en 1999, est relativement modeste en comparaison de celui des autres grands pays industrialisés. Pour la même période, l'investissement indien au Canada totalisait un maigre 12 millions de dollars. Cependant, l'ouverture récemment de plusieurs centres des technologies de l'information et de recherche et développement au Canada pourrait attirer davantage d'investissements indiens. Les liens bilatéraux grandissants entre l'Inde et le Canada en ce qui concerne les échanges et l'investissement ont été facilités par un certain nombre d'associations de gens d'affaires, notamment par la Confédération des industries indiennes et le Conseil de commerce Canada-Inde.

L'Inde constitue un vaste marché pour presque tous les biens, services et technologies. Les possibilités d'investissement et les débouchés commerciaux y sont nombreux, particulièrement dans les domaines où le Canada est traditionnellement fort comme les télécommunications, le transport, l'agriculture et l'agroalimentaire, le génie et le matériel électrique, le développement d'infrastructures, le pétrole et le gaz naturel, l'exploitation minière ainsi que les technologies de l'environnement.

Accès au marché — résultats obtenus en 2001

- En vertu d'un accord annoncé en janvier 2000, les restrictions quantitatives et les exigences relatives aux licences d'importation ont été levées sur 1 429 produits agricoles, produits textiles et produits de consommation. Cette mesure a été appliquée en deux temps. Les restrictions quantitatives visant 714 lignes tarifaires ont été abolies en avril 2000, et les autres restrictions l'ont été en avril 2001. Quoique les droits de douane aient augmenté à la suite de l'élimination des ces restrictions, l'Inde a accepté de prévoir une réduction de ceux-ci. Par conséquent, la compétitivité des exportations canadiennes de biens et services sur le marché indien augmentera à mesure que les droits seront réduits.

Accès au marché — priorités du Canada pour 2002

- Faire pression sur l'Inde afin qu'elle respecte ses engagements aux termes de l'Accord de l'OMC sur les technologies de l'information, particulièrement en ce qui a trait au matériel de télécommunications.
- Veiller à ce que les restrictions relatives à l'importation en Inde de sperme de taureaux canadiens soient réduites.
- Continuer d'assister l'Inde dans la réforme de ses politiques et de ses règlements sur les télécommunications.

Télécommunications

Le secteur indien des technologies de l'information et des télécommunications, en pleine expansion avec une solide croissance annuelle prévue de 40 %, est très ouvert au changement. L'Inde a fait un grand pas en annonçant plusieurs initiatives stratégiques qui rendront ce secteur plus efficace, dont l'ouverture de services nationaux longue distance dans le domaine des télécommunications. Le gouvernement de coalition réduira les droits de douane

et d'accise sur les importations de tout type de matériel ayant trait aux technologies de l'information, et les États ne percevront pas de taxes sur les transactions de commerce électronique pour une période variant de trois à cinq ans. De plus, les fournisseurs de services Internet ont été autorisés à établir des liaisons montantes directes aux satellites étrangers sur les bandes K_u et C afin de relier leur passerelle aux réseaux fédérateurs étrangers. De plus, des licences d'exploitation de services de troisième génération ont été octroyés par adjudication dans le but de faire croître l'investissement étranger direct.

On prévoit qu'à lui seul le secteur indien des technologies de l'information générera des revenus de 70 milliards de dollars américains d'ici dix ans.

Plusieurs branches de ce secteur sont maintenant mûres pour la prospection, notamment les applications et les services Internet, les logiciels de télécommunications, les transactions bancaires et l'assurance, le multimédia et l'animation, la téléformation et la télésanté, les services qui utilisent les technologies de l'information ainsi que les communications sans fil. Comme il est l'un des pays les plus « branchés » du monde et un chef de file dans l'économie Internet, le Canada est bien placé pour profiter de l'implantation du commerce électronique en Inde, lequel relèvera du tout nouveau ministère des Technologies de l'information. Une délégation formée de représentants du gouvernement indien et de 35 entreprises de technologies de l'information était présente au salon Softworld de Halifax, en octobre 2000. Cette participation témoigne d'un intérêt pour l'expérience acquise au Canada dans ce domaine.

Électricité

Le secteur indien de la production d'électricité pourrait bien connaître une croissance parmi les plus fortes du monde, avec un taux annuel atteignant 9 % à 10 %. En effet, le ministère indien de l'Énergie estime que le pays aura besoin de 93 000 mégawatts additionnels de puissance électrique installée au cours des dix prochaines années. Pour faire face à cette demande croissante, il faudra investir quatre billions de roupies (environ 135 milliards de dollars). Toutefois, malgré la forte demande pour une production électrique accrue et les nombreuses déclarations gouvernementales annonçant des projets prioritaires et un guichet unique pour le traitement des propositions, peu de projets de production d'électricité ont été entrepris par le secteur privé. De plus, la réglementation actuelle, les procédures d'approbation complexes au niveau des États (qui s'ajoutent à celles requises par le gouvernement central) et le manque de transparence du processus d'approbation retardent encore davantage des projets dont le besoin se fait grandement sentir. Plusieurs nouvelles mesures ont cependant été mises en place par le gouvernement indien pour aider de nouveaux projets à aller de l'avant. Elles comprennent notamment la création d'organismes de réglementation au niveau des États et du gouvernement central ainsi que de nouvelles politiques concernant l'hydroélectricité, les mégaprojets et la privatisation du transport et de la distribution. La participation étrangère à hauteur de 100 % est également autorisée dans le cas des projets de production d'électricité.

La plupart des régies de l'électricité des États sont dans une situation financière difficile. Pour qu'elles puissent aider le pays à réduire son importante pénurie d'électricité, il faudra les soutenir davantage, modifier en profondeur leur fonctionnement ou procéder à leur privatisation. Avec l'aide financière de la Banque mondiale et de la Banque asiatique de développement, plusieurs régies (incluant celles des États de l'Orissa, de l'Andhra Pradesh, du Haryana, de l'Uttar Pradesh, du Rajasthan, du Tamil Nadu et du Kerala) ont entrepris de restructurer leurs activtiés. L'Agence canadienne de développement international (ACDI) finance un projet de développement des services d'infrastructures d'énergie au Kerala. Ce projet vise à accroître le savoir-faire du personnel et à restructurer la régie de l'électricité de cet État afin de l'aider à mieux planifier les besoins en énergie. Les restrictions que connaît le secteur des services financiers limitent les possibilités d'obtenir le financement nécessaire pour les projets de production d'électricité, mais le Canada entend profiter de toutes les occasions pour encourager publiquement davantage de réformes dans ce secteur. Exportation et développement Canada (EDC) est très active en Inde. Elle a affecté au secteur de l'électricité une part importante de ses engagements dans ce pays, lesquels sont évalués à quelque 2 milliards de dollars.

Mines, métaux et minéraux

L'Inde est riche en ressources minérales et son industrie minière florissante extrait du sous-sol plus de 84 minéraux. Évalué à quelque 8,6 milliards de dollars américains, le secteur minier compte pour environ 11 % de l'ensemble de la production industrielle du pays. Cette part pourrait même atteindre 20 % à 25 %. En raison des changements importants apportés aux lois régissant la propriété des mines et des possibilités accrues d'investissement étranger direct, le marché indien des mines, des minerais et des métaux est devenu des plus attirants pour les entreprises étrangères et les investisseurs indiens. En vue d'accroître l'investissement étranger direct dans la prospection, l'exploitation, la minéralurgie et la métallurgie, le gouvernement indien autorise maintenant la participation étrangère jusqu'à concurrence de 100 % du capital, et ce pour tous les minéraux, à l'exception des diamants et pierres précieuses. Dans ces deux derniers cas, il autorisera automatiquement les investissements comportant jusqu'à 74 % de capitaux

propres étrangers, tant pour les activités de prospection que pour celles combinant prospection et exploitation.

Les secteurs miniers canadien et indien sont complémentaires, étant donné la compétence et les moyens techniques du Canada en matière d'exploitation minière, d'extraction du charbon, de production d'acier et de traitement des métaux. Les branches qui offrent des perspectives de croissance comprennent entre autres la prospection, les travaux préparatoires, la vente et le traitement de minéraux et de charbon (par exemple le lavage du charbon) et le matériel d'exploitation des mines (aussi bien le gros matériel d'exploitation que les petites pièces comme les outils de forage), les services techniques (services de génie-conseil, analyses en laboratoire et levés aériens) et les services de gestion (privatisation, capital de risque et conseils en placement).

En Inde, l'investissement dans le secteur minier (qui comprend à la fois les entrées et les sorties de capital) est en nette progression. Le gouvernement cherche particulièrement à attirer et à utiliser efficacement la technologie de pointe, ainsi que les méthodes modernes de gestion et l'expérience que les grandes entreprises minières étrangères apportent en plus de leurs capitaux. Des sociétés indiennes recherchent d'ailleurs des occasions d'investir dans ce secteur au Canada. L'Inde est encore un pays en développement, mais elle compte tout de même des entreprises ayant de l'argent à investir à l'étranger. Tous secteurs confondus, le montant total investi pourrait bientôt passer la barre des 100 milliards de dollars.

Produits agricoles et produits manufacturés

En raison de sa balance des paiements (« liste négative »), l'Inde maintient bon nombre de restrictions qui touchent les produits agricoles et les produits manufacturés. Elle a dressé une liste qui comprend à la fois des produits interdits (les abats, le suif et le matériel génétique de bovins, par exemple) et des produits soumis à des restrictions et pour lesquels une licence d'importation est exigée. L'Inde a toutefois aboli le droit spécial additionnel de 4 % qu'elle appliquait aux importations d'huiles alimentaires.

Dans le cadre du budget central de 1999, environ 1 000 produits de consommation sont passés de la liste restrictive à un régime de licence générale. De plus, pour stimuler l'investissement étranger dans le secteur alimentaire, jusqu'à 50 % de la production agroalimentaire axée sur l'exportation peut être vendue sur le marché intérieur, alors que cette proportion est limitée à 20 % dans les autres secteurs d'activité.

Comme il l'avait annoncé le 10 janvier 2000, le gouvernement de l'Inde a accepté de lever les restrictions quantitatives et les exigences relatives aux licences d'importation sur un total de 1 429 produits agricoles, produits textiles et produits de consommation. L'Inde se soumet ainsi à la décision du 23 août 1999 de l'Organe d'appel de l'OMC en faveur des États-Unis. Dans cette affaire, les États-Unis avaient contesté, sur la base de leur incompatibilité avec les règles de l'OMC, les restrictions quantitatives maintenues par l'Inde en raison de ses problèmes de balance des paiements. Les restrictions touchant 714 lignes tarifaires ont été éliminées en avril 2000, et celles touchant les 715 lignes tarifaires restantes l'ont été en avril 2001. Tous les partenaires commerciaux de l'Inde, y compris le Canada, bénéficieront de la levée de ces restrictions puisque, conformément aux règles de l'OMC, le traitement de la nation la plus favorisée devra être appliqué. Le Canada surveille les progrès à cet égard. Depuis qu'elle a levé ses restrictions quantitatives sur les importations de biens de consommation et réduit ses taux de droits d'importation, l'Inde représente un marché très lucratif pour les produits alimentaires à valeur ajoutée. Depuis 1997, des représentants du gouvernement du Canada et du gouvernement de l'Inde discutent de la question de l'accès au marché indien des bovins vivants, des embryons et du sperme de bovins. Jusqu'ici, les protestations du Canada sont restées sans écho, mais nous continuons de considérer cette question comme prioritaire.

Le manque de transparence du régime indien d'attribution de licences entraîne la prise de décisions incompatibles avec les règles établies ou le contournement de celles-ci. Le régime est censé protéger les entreprises indiennes des secteurs plus vulnérables comme ceux de l'agriculture et des aliments. Ces politiques engendrent, vu l'absence quasi totale de concurrence, l'inefficacité autant chez les entreprises nationales du secteur public que chez celles du secteur privé et limitent la quantité et la qualité des biens offerts aux consommateurs indiens. Par ailleurs, les droits de douane sur beaucoup de produits alimentaires et de biens de consommation demeurent élevés.

Investissement

En 1991, le gouvernement de l'Inde a procédé à une série de réformes en profondeur afin de libéraliser les investissements étrangers et de simplifier leur processus d'approbation. Auparavant, les entreprises n'avaient accès au marché indien qu'à la condition d'apporter de la technologie. Ces dernières années, même si les investisseurs sont toujours soumis à certaines contraintes, le nombre de secteurs d'activité pour lesquels les investissements étrangers ne nécessitent plus d'approbation ou pour lesquels les limites d'investissement ont été haussées a augmenté rapidement. Les investissements étrangers directs en Inde ont donc crû de façon importante : ils sont passés de moins de 300 millions de dollars américains en 1992-1993 à plus de 2,2 milliards de dollars américains en 1999. De même, les investissements directs canadiens en Inde, quoique modestes, sont passés de 122 millions de dollars en 1997 à 257 millions de dollars en 1999.

Selon la politique en vigueur, les investissements étrangers peuvent être approuvés soit automatiquement, soit par le gouvernement. Les entreprises qui proposent des investissements étrangers directs dans des secteurs d'activité où l'approbation automatique est possible ne sont pas tenues d'obtenir l'approbation gouvernementale. Depuis décembre 1999, les investissements étrangers sont approuvés automatiquement jusqu'à concurrence de 50 % du capital dans trois secteurs d'activité, jusqu'à concurrence de 51 % du capital dans 21 secteurs d'activité et jusqu'à 74 % du capital dans neuf secteurs d'activité. De plus, on approuve automatiquement les investissements étrangers jusqu'à concurrence de 100 % du capital dans les secteurs suivants : la production, le transport et la distribution d'électricité ainsi que la construction et l'entretien des routes, des autoroutes, des ponts routiers, des routes à péage, des tunnels routiers et des ports. Ces règles sont constamment révisées et l'on peut s'attendre à plus de changements en faveur d'une augmentation des niveaux d'investissement étranger dans un nombre croissant de secteurs d'activité, à court ou à moyen terme. Dans les secteurs non mentionnés précédemment ainsi que dans les secteurs où l'approbation automatique est possible, mais où les investissements étrangers ont dépassé la limite permise, la participation étrangère devra être approuvée par le Conseil de la promotion de l'investissement étranger. L'Inde a pris bon nombre d'autres mesures afin de faciliter l'investissement étranger, notamment la libéralisation des exigences en matière de devises et l'assouplissement des formalités administratives, la simplification des formalités d'approbation non automatique de l'investissement étranger direct et l'ouverture du secteur des services financiers non bancaires afin d'englober les émetteurs de cartes de crédit.

Les Indiens non résidents et les personnes morales étrangères appartenant en majorité à des Indiens non résidents ont le droit de détenir jusqu'à 100 % de la participation dans n'importe quelle industrie, mis à part celles qui sont du domaine public, comme la défense, l'énergie atomique, le transport ferroviaire ainsi que l'industrie du charbon et de la lignite. La politique d'investissement en vigueur n'impose aucun contenu local dans le cas des nouveaux investissements ou des investissements existants. Toutefois, dans certaines industries de biens de consommation, telles que l'automobile, le gouvernement indien exige la signature, par la partie étrangère concernée, d'un protocole d'entente visant à assurer une entrée nette de devises étrangères. De plus, le capital étranger doit répondre aux exigences relatives aux devises étrangères pour toute importation de biens d'équipement.

En novembre 1997, l'Inde a annoncé des règles particulières applicables aux nouveaux investissements étrangers dans le secteur de l'automobile. Selon cette politique, les nouvelles coentreprises ainsi que celles déjà existantes désirant importer des automobiles non assemblées ou encore des pièces d'automobile devront signer, avec le gouvernement indien, un protocole d'entente type comprenant plusieurs conditions relatives à l'investissement minimum de capital, à l'équilibrage des devises ainsi qu'aux obligations s'appliquant au contenu local et à l'exportation. Avant la mise en œuvre de cette politique, les investisseurs du secteur automobile devaient conclure des protocoles d'entente au cas par cas.

Australie

Aperçu

Les importations australiennes en provenance du Canada ont totalisé 1,1 milliard de dollars en 2001, alors que les importations canadiennes en provenance de l'Australie atteignaient 1,6 milliard de dollars; les échanges entre les deux pays se sont donc chiffrés à 2,7 milliards de dollars. En 2000, la valeur de l'investissement direct du Canada en Australie était de 4,1 milliards de dollars et celle de l'Australie au Canada était de 1,5 million de dollars. Les ventes canadiennes en Australie demeurent axées sur les produits entièrement manufacturés, dont les pièces d'aéronefs et les pièces automobiles.

Il y a des affinités naturelles entre le Canada et l'Australie, attribuables à la similarité des régimes juridiques et réglementaires des deux pays, à leurs structures fédérales comparables et à des rapports commerciaux qui remontent à plus de 100 ans. La plupart des échanges commerciaux entre les deux pays s'effectuent au taux NPF et comprennent des quantités importantes de produits importés en franchise de droits.

Certains obstacles non tarifaires importants nuisent à l'accès aux marchés, en particulier les prescriptions sanitaires et phytosanitaires sévères qu'impose l'Australian Quarantine and Inspection Service. La plupart des importations de produits de la pêche, de viande, de bétail, de fruits et légumes et de produits alimentaires font l'objet de mesures restrictives, par exemple l'approbation préalable et les longues périodes de quarantaine. En outre, l'accès d'autres produits et services est restreint par les normes de produits, les pratiques relatives aux marchés publics (qui varient en fonction des secteurs et des États), ainsi que par la législation sur les sanctions commerciales (l'Australie est l'un des pays qui recourt le plus à la législation sur l'antidumping et les droits compensateurs).

Accès au marché — priorités du Canada pour 2002

- Collaborer avec l'Australie pour veiller à ce que la réglementation concernant le bois d'œuvre résineux ne limite pas les exportations canadiennes de bois d'œuvre.

■ Continuer de faire pression sur l'Australie pour qu'elle lève l'interdiction visant l'importation de produits du porc.

AMÉLIORER L'ACCÈS AUX MARCHÉS DES PRODUITS

Porc

Pendant plusieurs années, l'Australie a maintenu certaines exigences dans le but d'empêcher l'importation de produits du porc non transformés, que ce soit en provenance du Canada ou d'ailleurs, en raison de présumées inquiétudes liées à la santé des animaux. L'Australie exigeait que le porc importé soit cuit dans le pays exportateur ou dans un établissement de transition en Australie. Le Canada a protesté auprès de l'Australie contre de telles exigences considérées comme des mesures commerciales plus restrictive que nécessaire et non fondées sur la science. Depuis le 1er septembre 2001, la Nouvelle-Zélande impose des exigences semblables. Pour ce qui est de la Nouvelle-Zélande, le Canada tente de régler la question par le biais de discussions d'ordre technique. En attendant l'issue des démarches entreprises auprès de la Nouvelle-Zélande, nous envisagerons de présenter d'autres observations à l'Australie.

Bois d'œuvre résineux

L'Australie a procédé récemment à une évaluation du risque (analyse du risque à l'importation), pour sa biosécurité, que pose l'importation de billes et de bois d'œuvre de conifères en provenance des États-Unis, du Canada et de la Nouvelle-Zélande. Cette analyse déterminera les conditions d'importation futures en ce qui concerne le bois d'œuvre importé de ces pays. On s'attend que l'Australie recommande d'opter pour la mise en œuvre de traitements phytosanitaires avant l'exportation. Ces traitements consisteront vraisemblablement en un séchage au four, en un traitement thermique et/ou en l'application d'insecticides. Le Canada sollicitera la participation des Australiens sur cette question afin de veiller à ce que ces mesures n'entravent pas sérieusement les échanges futurs.

Nouvelle-Zélande

Aperçu

En 2001, les exportations de marchandises du Canada vers la Nouvelle-Zélande ont totalisé 216 millions de dollars et les importations, 524 millions de dollars. Cette année-là, les principales exportations étaient l'engrais, le porc congelé et le bois d'œuvre. Pour chacun de ces produits, le Canada a été le principal fournisseur étranger de la Nouvelle-Zélande. Durant la même période, les viandes fraîches, réfrigérées et congelées de bœuf et d'agneau ont constitué les principales importations néo-zélandaises au Canada. La part du marché de la Nouvelle-Zélande pour ces produits était respectivement au deuxième et au premier rangs. En 2001, l'investissement étranger direct canadien en Nouvelle-Zélande a totalisé 1,6 milliard de dollars.

Accès au marché — priorités du Canada pour 2002

■ Le Canada continuera d'exercer des pressions afin de faire abolir les restrictions de la Nouvelle-Zélande concernant le porc, la truite et le saumon.

AMÉLIORER L'ACCÈS AUX MARCHÉS DES PRODUITS

Porc

Depuis le 1er septembre 2001, la Nouvelle-Zélande impose de nouvelles exigences ayant pour effet de suspendre l'importation de produits de porc non transformés en provenance du Canada et d'ailleurs en raison d'inquiétudes présumées au sujet de la santé des animaux. Cette nouvelle mesure fait en sorte que le porc importé doit être cuit dans le pays exportateur ou dans un établissement de transition en Nouvelle-Zélande et s'apparente aux restrictions imposées pendant plusieurs années par l'Australie à l'égard du porc canadien non transformé. Le Canada a protesté en haut lieu contre les nouvelles exigences de la Nouvelle-Zélande jugées plus restrictives que nécessaire et non basées sur la science. Le Canada s'efforce de régler cette question au moyen de discussions d'ordre technique.

Truite

En décembre 1998, la Nouvelle-Zélande a décrété une interdiction « temporaire » concernant l'importation de truite qui, depuis lors, a été prolongée à plusieurs reprises. Le 13 octobre 2001, elle a annoncé le remplacement du décret existant (le *Customs Import (Trout) Prohibition Order 1998*) par un nouveau décret, complètement remodelé, qui sera en vigueur jusqu'au 7 novembre 2004. La Nouvelle-Zélande soutient que cette interdiction est nécessaire à des fins de conservation. Le Canada fait valoir pour sa part que la Nouvelle-Zélande n'a fourni aucune donnée scientifique justifiant une telle interdiction, que ce soit pour des fins de conservation ou pour toute autre raison, et a revendiqué à plusieurs reprises la levée de cette interdiction.

Saumon

En 1995, s'appuyant sur la conclusion d'une analyse du risque effectuée en 1994, la Nouvelle-Zélande a approuvé l'importation, du Canada, de saumon du Pacifique sauvage, étêté, éviscéré et pêché en mer. La Nouvelle-Zélande

maintient cependant un bon nombre de restrictions sanitaires qui découragent ces importations, dont l'obligation que le saumon, la truite et l'omble importés en vrac soient conditionnés dans des usines non homologuées aux fins d'exportation. Ces restrictions empêchent donc le Canada d'exporter du saumon en vrac en vue d'un conditionnement ou traitement ultérieur en Nouvelle-Zélande. En fait, il n'existe présentement aucune usine néo-zélandaise pouvant conditionner ou traiter le saumon canadien. Le Canada a effectué des pressions dans le but d'obtenir l'abolition de ces restrictions et s'efforce présentement de trouver, sur le plan technique, des réponses aux actuelles préoccupations liées à la santé du poisson.

Asie du sud-est

SINGAPORE

Aperçu

Au nombre des économies les plus ouvertes au monde, Singapour présente peu d'obstacles pour les exportateurs canadiens. Cette politique d'ouverture s'applique aussi à l'immigration. En effet, le gouvernement encourage de façon proactive les talents étrangers à s'installer et à travailler là-bas. En 2001, les exportations canadiennes de marchandises vers Singapour étaient en hausse de 4 %, à 382 millions de dollars, tandis que les importations singapouriennes au Canada étaient en baisse de 18 %, totalisant 1,14 milliard de dollars. Singapour continue de représenter d'importants débouchés pour les exportations canadiennes de biens, de services et de technologies. Constituant déjà le premier centre de transports de la région, Singapour investit massivement afin de devenir la plaque tournante des télécommunications et technologies de l'information ainsi que des services financiers. Le pays consacre aussi une grande partie de son budget à la santé, à l'éducation et à la poursuite du développement des infrastructures. Depuis peu, il porte aussi un intérêt croissant aux sciences de la vie, à la biotechnologie, aux médias ainsi qu'à l'industrie culturelle. En 2001, le Canada a annoncé le début de négociations avec Singapour concernant la conclusion d'un accord de libre-échange bilatéral.

Accès au marché — résultats obtenus en 2001

- Plusieurs alliances stratégiques fructueuses ont été conclues entre des entreprises canadiennes et singapouriennes de recherche et développement. Le Canada et Singapour ont ainsi accès à un savoir-faire et à des ressources qui favorisent les progrès en matière d'innovation.

Accès au marché — priorités du Canada pour 2002

- Encourager les partenariats et les coentreprises avec des sociétés singapouriennes, notamment des entreprises et des centres de recherche, dans le secteur des technologies de l'information et des communications et celui des sciences de la vie. Le gouvernement de Singapour considère ces deux secteurs comme des secteurs porteurs clés; ils sont l'objet de nombreux investissements et projets de développement qui visent à accroître le rôle de Singapour en tant que centre des technologies, des télécommunications et de la finance en Asie du Sud-Est.
- S'employer à faire tomber les barrières tarifaires qui subsistent dans le commerce des marchandises et à donner aux entreprises canadiennes un meilleur accès aux secteurs singapouriens des services, y compris les services financiers et professionnels, notamment par l'entremise d'un accord de libre-échange bilatéral.
- Encourager la reprise des discussions au sujet des questions non réglées, dans le but de conclure un accord sur le transport aérien après consultation entre les compagnies aériennes des deux pays ou la conclusion du processus de révision de la politique canadienne en matière de transport aérien.
- Mettre en valeur le secteur de l'éducation à Singapour, entre autres en y recrutant des étudiants pour venir étudier au Canada et en encourageant les partenariats et les coentreprises entre établissements d'enseignement canadiens et singapouriens.

Investissement

La valeur totale des investissements directs au Canada en provenance de Singapour est passée de 176 millions de dollars en 1999 à 194 millions de dollars en 2000. Durant la même période, les investissements canadiens directs à Singapour sont demeurés constants à 2,9 milliards de dollars et ont servi essentiellement à mettre sur pied des bureaux régionaux, surtout dans les secteurs des services, par exemple, le secteur des transactions bancaires et autres services financiers.

Le gouvernement de Singapour investit énormément dans des secteurs technologiques clés; il a notamment créé plusieurs fonds de placement qui sont sous la responsabilité de commissions réglementaires publiques comme le National Science and Technology Board (NSTB) et le Singapore Economic Development Board (EDB). Ainsi, en avril 1999, le NSTB a mis en place le Technopreneurship Investment Fund, fonds de capital risque de 1 milliard de dollars américains (cédé depuis à TIF Ventures Pte Ltd.) destiné aux entreprises de technologie afin d'attirer à Singapour des technologies et des gens de talent. Les

entreprises privées ont la possibilité de profiter de ce fonds pour mettre au point de nouveaux produits, à la condition d'appartenir à 30 % à des intérêts singapouriens. Le Technopreneurship Investment Fund a connu énormément de succès : il a suscité l'établissement à Singapour de grandes sociétés internationales d'investissement en capital de risque et a facilité l'obtention de financement pour les entreprises en démarrage dans la région.

Le EDB administre quant à lui plusieurs fonds axés sur la croissance de secteurs technologiques précis de l'économie singapourienne, en particulier les sciences de la vie, dont le fonds Life Sciences Investments (LSI) et le fonds PharmBio Growth Fund Pte Ltd. Le premier a été créé en 1990 à des fins d'investissement dans des entreprises de pointe en sciences de la vie établies surtout à l'extérieur de Singapour, dans le but d'encourager des retombées et de stimuler l'activité économique dans ce pays. Ce fonds a été doté au départ d'un montant de 40 millions de dollars de Singapour qui a été entièrement investi. Un second montant de 70 millions de dollars lui a donc été alloué. Le fonds PharmBio a été créé conjointement par le EDB et le NSTB à la fin de 1997 et doté d'une somme de 100 millions de dollars américains destinés à être investis dans le secteur des sciences de la vie. Son but est de bâtir et de fortifier les capacités de la grappe industrielle dans ce domaine d'activité à Singapour au moyen d'une participation directe en capital dans le cadre de projets de fabrication, de planification stratégique et de services connexes.

INDONÉSIE

Aperçu

En 2001, les exportations en Indonésie ont accusé une baisse de 244 millions de dollars par rapport à l'année précédente, différence essentiellement attribuable à deux facteurs. Le premier est l'échec commercial de la Asia Pulp and Paper, qui a entraîné une diminution des ventes de pâte de bois. Ces dernières sont passées de 339 millions de dollars en 2000 à un maigre 141 millions de dollars en 2001. Le second facteur est la chute des prix qui a touché le secteur des produits de plantation (café et huile de palme) et causé un effondrement de 10 % des ventes d'engrais, dont la valeur est passée de 37 millions à 33 millions de dollars. On prévoit cependant une reprise des ventes dans ce dernier secteur pour la deuxième moitié de l'année 2001. Par ailleurs, les ventes de produits alimentaires transformés ont augmenté de façon substantielle. Les ventes de ces produits, qui totalisaient 1,3 million de dollars en 2000, se chiffrent aujourd'hui à 7,5 millions de dollars. Cet accroissement s'explique par un taux élevé de pénétration du dynamique secteur indonésien de la distribution alimentaire par des entreprises canadiennes. Les ventes de machinerie et de matériel électrique et de communication ont aussi beaucoup augmenté.

Avec l'appui continu du Fonds monétaire international (FMI) et de la Banque mondiale, l'Indonésie poursuit son programme de réforme économique structurelle, la vente de ses actifs en difficulté et la privatisation de ses entreprises publiques, mais à un rythme plus lent que prévu. La libéralisation du commerce et de l'activité économique se poursuit, notamment par la décentralisation des pouvoirs gouvernementaux vers les administrations régionales. Le manque de fonds fait toutefois naître des doutes quant à la possibilité d'une transition sans heurts. De plus, l'intervention de la police dans les affaires de l'Indonesia Bank Restructuring Agency (IBRA) soulève de sérieuses questions qui retardent la vente des actifs en difficulté et, du coup, les réformes économiques. À cause de cela, l'Indonésie parvient difficilement à attirer les investissements étrangers. Les préoccupations croissantes quant à la sécurité, tout en rebutant les investisseurs potentiels, compromettent également la possibilité d'une reprise économique harmonieuse.

Accès au marché — résultats obtenus en 2001

- Le Canada a accru sa part du marché du blé.
- L'ambassade du Canada a continué de faire pression sur les autorités douanières indonésiennes pour qu'elles fassent preuve de plus de transparence et qu'elles abolissent un régime de fixation des prix qui désavantage certains produits canadiens.

Accès au marché — priorités du Canada pour 2002

- Continuer à assurer un accès équitable au blé canadien sur le marché indonésien, compte tenu de la concurrence occasionnée par des programmes de financement énergiques des États-Unis et par l'entrée subventionnée par l'Union européenne de blé.
- Veiller à ce que l'Indonésie n'augmente pas ses droits de douane sur le soja et d'autres produits agricoles.
- S'assurer que le régime de fixation des prix de l'Indonésie ne désavantage pas les exportateurs canadiens.
- Suivre les progrès concernant l'intention de l'Indonésie d'instaurer un système d'étiquetage des produits, et prodiguer des conseils opportuns aux exportateurs canadiens.
- Faire pression sur les autorités indonésiennes afin qu'elles permettent aux sociétés d'assurance de bénéficier des mêmes types d'exemptions, selon les nouvelles lois sur la faillite, que celles dont bénéficient les banques indonésiennes.

Investissement

Alors que l'investissement étranger direct du Canada en Indonésie dépasse les 8 milliards de dollars, le flux de nouveaux investissements directs canadiens s'est tari en raison des incertitudes qui planent toujours sur l'avenir politique et économique de l'Indonésie. De plus, la nouvelle loi sur l'autonomie régionale, en vigueur depuis le 1er janvier 2001, a engendré une attitude attentiste de la part des investisseurs potentiels. Ceux-ci préfèrent attendre de bien comprendre les structures et les répercussions de la réglementation actuellement en vigueur avant d'investir.

Bon nombre de sociétés canadiennes de l'industrie des ressources envisagent de procéder à de nouveaux investissements importants dans les secteurs des mines et du pétrole, mais aucune décision ne sera prise avant que la situation politique, économique et juridique ne s'éclaircisse. L'ambassade du Canada en Indonésie suit toujours les progrès dans ce domaine et continue de présenter des plans d'investissement pour le compte de certaines sociétés.

Les investisseurs canadiens qui souhaitent accéder au marché indonésien se heurtent toujours à de nombreux obstacles. En raison de sa complexité et de son manque de transparence, le système judiciaire indonésien n'est pas en mesure d'offrir des recours efficaces concernant le règlement des différends d'ordre commercial. Les corps politiques de l'Indonésie s'efforcent de réformer le système judiciaire. De plus, les entreprises commerciales doivent composer avec des formalités fastidieuses pour obtenir les licences et permis nécessaires à la réalisation de leurs plans d'investissement. Un nombre limité de secteurs d'activité est d'ailleurs fermé à l'investissement étranger : la pêche en eau douce, la foresterie, les transports en commun, la radiodiffusion, le cinéma, les télécommunications et les cliniques médicales, entre autres.

La nouvelle loi sur l'autonomie régionale, en vigueur depuis le 1er janvier 2001, est le fruit d'une tentative audacieuse du gouvernement de l'Indonésie de décentraliser tous les aspects de l'économie, à l'exception de ceux touchant la monnaie, la défense, la politique étrangère et les questions judiciaires. On s'attend donc à ce que l'approbation d'investissements ne soit plus concentrée au palier national. Cette décentralisation des pouvoirs, encore nouvelle, entraîne pour le moment une certaine confusion.

Le gouvernement du Canada appuie l'investissement en Indonésie depuis longtemps en offrant les services de conseillers au sein de l'Office indonésien de coordination de l'investissement du ministère de l'Investissement et à d'autres endroits relevant du Bureau de promotion du commerce Canada-Indonésie (CIBDO). Cette forme d'appui du gouvernement sera encore accessible aux entrepreneurs canadiens pour un autre mandat. On prévoit que l'investissement canadien reprendra de la vigueur lorsque l'Indonésie retrouvera la stabilité et qu'elle éliminera les obstacles à la garantie des investissements.

THAÏLANDE

Aperçu

Il n'y a pas longtemps, la Thaïlande affichait encore l'une des croissances économiques les plus rapides du monde. Cependant, en juillet 1997, la crise économique s'est soldée par une dévaluation de 50 % du baht thaïlandais face au dollar américain, un changement de gouvernement et une aide financière du Fonds monétaire international (FMI) de 17,2 milliards de dollars américains. En 1998, l'économie thaïlandaise a connu un ralentissement de plus de 9 %, mais a entamé une reprise en 2000 avec une croissance de 4,3 %. En juin 2000, le pays a officiellement mis fin au programme d'aide du FMI et débuté le remboursement de son prêt en novembre de la même année. L'économie a toutefois affiché un nouveau ralentissement en 2001, avec une croissance prévue du PIB de 1,3 à 1,8 %, qui s'explique en grande partie par le ralentissement économique qui se fait sentir aux États-Unis et partout dans le monde. Quoique la Thaïlande soit toujours aux prises avec de graves problèmes, liés en bonne partie à la grande précarité du secteur financier, les perspectives à plus ou moins long terme demeurent favorables, particulièrement si de nouvelles réformes sont introduites.

En 2001, la valeur totale des exportations de marchandises canadiennes en Thaïlande a atteint 434 millions de dollars, une hausse de 16 % par rapport à l'année 2000, et celle de produits thaïlandais au Canada, 1,7 milliard, une augmentation de 1 %. La Chambre de commerce Thaïlande-Canada de Bangkok, avec ses 140 membres, fait foi des solides relations commerciales bilatérales qui existent entre les deux pays.

Accès au marché — résultats obtenus en 2001

- Les taxes ont été abaissées, soit de 50 % à 5 %, pour les yachts et autres embarcations de plaisance.
- Des droits d'importation ne seront plus prélevés sur la machinerie destinée au recyclage, et les entreprises qui utilisent des matériaux recyclés auront droit à un allégement fiscal, selon leur situation géographique en Thaïlande.
- Le premier ministre Thaksin Shinawatra étudie présentement une proposition du ministère des Finances qui abaisserait à 1 % les droits d'importation visant plus de 200 biens de production. Ces réductions auraient pour but d'améliorer la compétitivité de la Thaïlande en diminuant le coût des matières premières

entrant dans la fabrication de produits alimentaires locaux, de textiles, de produits chimiques et de produits sidérurgiques pour lesquels il n'existe aucun fournisseur thaïlandais.

- L'Association de l'assurance-vie de la Thaïlande (*Life Insurance Association of Thailand*) a annoncé que le gouvernement avait accepté de revoir la Loi sur les assurances afin de permettre aux entreprises étrangères de détenir jusqu'à 49 % des intérêts dans une compagnie d'assurances thaïlandaise, un maximum qui, auparavant, ne dépassait pas les 25 %.

Accès au marché — priorités du Canada pour 2002

- Obtenir la permission d'exploiter de nouvelles succursales de banques étrangères à l'extérieur de Bangkok.
- Faire pression pour obtenir l'abolition du règlement qui interdit aux banques étrangères de prêter plus de 25 % de leur capital à un seul emprunteur.
- S'efforcer d'obtenir une réduction des droits de douane visant les pois fourragers afin qu'ils soient comparables à ceux imposés aux autres produits fourragers.
- Demander la révision de la limite de 49 % de la participation étrangère dans les coentreprises.
- Chercher à faire accélérer le processus d'approbation pour l'établissement de bureaux régionaux à Bangkok.
- Veiller à la stricte application et exécution, par la Thaïlande, des règles sur la propriété intellectuelle, conformément aux obligations qu'elle a contractées dans le cadre de l'OMC.

VIETNAM

Aperçu

La valeur totale des exportations canadiennes au Vietnam a atteint 58 millions de dollars en 2000, soit une augmentation de 13,8 % par rapport à 2000. Il s'agit d'un chiffre plutôt modeste étant donné la valeur globale des exportations vietnamiennes, qui est de 15,2 milliards de dollars américains, alors que le produit intérieur brut est de 368 dollars américains par habitant. L'endettement du Vietnam connaît également un accroissement lié au développement des infrastructures. Le Fonds monétaire international est cependant d'avis que les indicateurs économiques de base sont satisfaisants. Par ailleurs, le Vietnam dépend d'une aide extérieure importante qui atteindra 2,4 milliards de dollars américains en 2002. À l'occasion du Sommet de l'APEC en octobre 2001, le Canada a annoncé qu'il mettra en œuvre un ambitieux programme d'assistance technique axé sur le commerce à l'intention de certaines économies à faible revenu membres de l'APEC, y compris le Vietnam.

Le Vietnam poursuit lentement la réforme de son économie et de sa politique de commerce extérieur. Le pays s'est engagé dans le processus d'accession à l'OMC en 1995. Le Canada appuie les efforts déployés par le Vietnam en ce sens, notamment par le biais d'une assistance technique liée à l'accession. Les négociations en vue de l'accession du Vietnam à l'OMC devraient s'accélérer puisque le Vietnam a déposé, en janvier 2002, ses offres concernant l'accès initial au marché pour les biens et services. L'accession du Vietnam à l'OMC donnera plus de poids aux réformes économiques entreprises dans ce pays et procurera un cadre plus ouvert, plus stable et plus prévisible pour les commerçants et investisseurs canadiens. Malgré les pressions exercées par les pays donateurs, dont le Canada, pour stimuler l'actionnarisation des sociétés publiques (achat d'actions par les employés) et faire disparaître les obstacles à la concurrence par le secteur privé, la réaction du gouvernement vietnamien a été peu empressée.

Accès au marché — résultats obtenus en 2001

L'économie vietnamienne a bénéficié de mesures positives en 2001. Celles-ci comprennent entre autres la création d'une bourse, des modifications aux lois touchant l'investissement étranger, le pétrole et le gaz ainsi que l'adoption d'une nouvelle loi régissant l'établissement d'entreprise (ce qui a eu pour effet immédiat de stimuler le secteur privé dans cette économie planifiée). Les entreprises canadiennes tireront profit de la transparence accrue et des plus nombreux débouchés sur le marché découlant de ces mesures.

Les changements apportés à la politique de commerce extérieur ont été moins importants, bien qu'à la suite de la ratification en décembre 2001 d'un accord commercial bilatéral avec les États-Unis, le Vietnam se soit formellement engagé à rendre ses pratiques conformes à celles de l'Organisation mondiale du commerce. L'accord commercial bilatéral entre le Canada et le Vietnam est en vigueur depuis janvier 1996.

Accès au marché — priorités du Canada pour 2002

- Encourager publiquement le Vietnam, notamment par l'entremise de l'APEC et dans le cadre des négociations bilatérales et multilatérales concernant son accession à l'Organisation mondiale du commerce, à déployer les plus grands efforts pour assurer la libre circulation des biens et des services sur son territoire ainsi que la mise en place de mesures plus favorables aux investissements étrangers.
- Continuer de jouer un rôle actif, par le biais de l'APEC et de programmes bilatéraux, dans la mise en place d'un programme de renforcement des capacités en matière de politique commerciale et économique.

- Protéger l'accès aux marchés en croissance de la viande et du bétail par des protocoles d'entente sur les normes vétérinaires touchant les bovins, le porc et la volaille et comportant des dispositions relatives à la visite de sites et à la tenue de négociations au printemps 2002.
- S'assurer que le droit du Canada au traitement NPF pour les biens est protégé vis-à-vis des autres partenaires commerciaux du Vietnam.
- Défendre les intérêts particuliers des entreprises canadiennes sur le marché vietnamien et s'assurer que les changements proposés à la loi vietnamienne sur les minéraux répondent aux besoins de l'industrie minière canadienne.

MALAISIE

Aperçu

La Malaisie est le plus important partenaire économique du Canada parmi les dix pays membres de l'Association des Nations de l'Asie du Sud-Est (ANASE). La valeur des exportations de produits canadiens a totalisé 405,8 millions de dollars en 2000, en baisse de 3,5 % par rapport à 1999. La Malaisie est également le membre de l'ANASE qui exporte le plus vers le Canada. Ainsi, en 2000, les ventes de produits malais au Canada se sont chiffrées à 2,5 milliards de dollars, en hausse de 20,8 % comparativement à l'année précédente. L'économie malaise éprouve des difficultés en raison du ralentissement qui touche ses principaux marchés d'exportation. En 2001, le produit intérieur brut de la Malaisie a connu une baisse par rapport à la croissance enregistrée en 2000, qui était de 8,6 %. À la suite de la baisse marquée des exportations, en particulier dans le secteur de l'électronique, le gouvernement malais a adopté un budget expansionniste pour 2002 qui prévoit, entre autres, une augmentation des dépenses publiques et une baisse des impôts afin de stimuler la demande intérieure. Ces mesures s'ajoutent aux 3 milliards de dollars d'incitatifs fiscaux hors budget annoncés en 2001. La Malaisie est dotée d'une économie de marché relativement ouverte, et les exportateurs canadiens n'ont signalé aucune barrière importante limitant l'accès à ses marchés.

Depuis 2001, le gouvernement malais mène une vaste campagne contre le piratage de logiciels et de films. Malgré cela, le pays demeure l'une des trois principales plaques tournantes en Asie dans ce domaine. Il est facile de se procurer des logiciels piratés, y compris ceux d'entreprises canadiennes telles que Corel, pour une fraction seulement du prix de vente légitime.

Accès au marché — résultats obtenus en 2001

- La Malaisie autorise désormais des projets d'investissement composés à 100 % de capitaux étrangers. Des entreprises comme Teknion Furniture Systems et Celestica ont ainsi établi récemment des filiales de fabrication en propriété exclusive dans ce pays.
- La Malaisie retire progressivement les mesures de contrôle des mouvements de capitaux qu'elle a mises en place en 1998. Mais le gouvernement entend pour le moment maintenir le rattachement du ringgit au dollar américain, ce qui avantage, du point de vue du prix, les produits canadiens sur le marché malais.

Accès au marché — priorités du Canada pour 2002

- Observer l'ensemble de lois régissant les droits de propriété intellectuelle et leur mise en application. Des dispositions législatives ont été adoptées pour favoriser la croissance du « super corridor multimédia », mais leur application s'est limitée à quelques activités de premier plan au cours du dernier trimestre de 2001.
- Poursuivre le processus de libéralisation des échanges de produits et de services, notamment les services financiers, dans le cadre des négociations de l'OMC.
- Continuer à faire pression pour que progresse la réforme du gouvernement d'entreprise et du système judiciaire, lesquels constituent des obstacles non tarifaires au commerce et aux investissements canadiens.
- Faire pression pour que le gouvernement malais applique intégralement l'accord concernant la Zone de libre-échange de l'ANASE (AFTA) d'ici 2003. La Malaisie a décidé de prolonger jusqu'à 2005 la protection tarifaire s'appliquant à l'industrie automobile, ce qui limite les possibilités de coentreprise et les débouchés commerciaux pour les frabricants canadiens de pièces d'automobile.

PHILIPPINES

Aperçu

Depuis la crise financière asiatique, les Philippines connaissent une croissance économique lente.

Malgré l'optimisme initial de 2001, créé par la mise en place d'un nouveau gouvernement, l'économie des Philippines a été affectée par le ralentissement de l'économie américaine et les attentats terroristes survenus aux États-Unis. La croissance enregistrée aux Philippines en 2001 devrait tout de même demeurer positive, c'est-à-dire meilleure que celle de certains de ses voisins de l'Asie du Sud-Est.

Le gouvernement des Philippines est résolu à éliminer le déficit budgétaire d'ici 2006, mais il semble que le

recouvrement des recettes, plus faible que prévu, pourrait compromettre l'atteinte de l'objectif fixé pour cette année.

Le gouvernement philippin a également montré qu'il avait sérieusement l'intention de poursuivre les réformes structurelles qui s'imposent en adoptant le projet de loi sur la réforme du secteur de l'énergie électrique (*Power Sector Reform Bill*).

Accès au marché — résultats obtenus en 2001

- Le Canada et le ministère de l'agriculture des Philippines ont réussi à mettre au point un protocole mutuellement satisfaisant d'enregistrement des ingrédients canadiens qui sont issus de la biotechnologie et qui entrent dans la fabrication des aliments pour animaux.

Accès au marché — priorités du Canada pour 2002

- Continuer à surveiller l'élaboration de politiques susceptibles d'influencer l'importation de produits agroalimentaires canadiens comme la viande, les produits carnés, les huîtres fraîches et surgelées.
- Suivre l'évolution de la politique des Philippines en matière d'étiquetage des produits issus de la biotechnologie.
- Veiller à la transparence et à l'application régulière de la procédure de prise de décision par le gouvernement des Philippines en ce qui a trait aux secteurs touchant les importations et les sociétés d'investissement canadiennes.
- Promouvoir les avantages d'une exploitation minière respectueuse de l'environnement et de la collectivité.
- Inciter les Philippines à se joindre au Canada qui préconise une approche multilatérale en ce qui concerne les problèmes du secteur sidérurgique.

Investissement

En 1998, les investissements directs canadiens aux Philippines s'élevaient à 370 millions de dollars canadiens. Les investisseurs canadiens les plus importants aux Philippines sont la société d'assurances Sun Life et la Financière Manuvie.

Les investisseurs canadiens se heurtent à certains obstacles sur le marché des Philippines, particulièrement dans le secteur des mines. Les sociétés canadiennes ont essuyé des revers causés par le caractère imprévisible et le manque de transparence du processus décisionnel associé aux ententes de partage de la production minérale (Mineral Production Sharing Agreements) et à la délivrance des certificats d'approbation du point de vue environnemental (Environmental Clearance Certificates), et par l'incapacité des autorités locales à lutter contre la présence illégale de mineurs et de petites entreprises de transformation.

CAMBODGE

Aperçu

L'économie du Cambodge est plutôt ouverte et axée sur le marché. Les exportateurs canadiens n'ont donc pas eu à surmonter d'obstacles importants pour accéder à ce marché. La période de croissance économique que connaît le Cambodge s'est poursuivi en 2001, malgré un ralentissement général dans les secteurs du vêtement et du tourisme. Le FMI est toutefois satisfait des réformes gouvernementales effectuées dans ces secteurs déterminants.

Le gouvernement royal du Cambodge a mis en place sa stratégie en matière de politiques commerciales favorables aux pauvres qui a valu au Cambodge d'être choisi comme l'un des trois pays participants à un projet-pilote qui s'inscrit dans l'approche dite du « Cadre intégré ». Il s'agit d'une démarche commune à six grandes organisations internationales : le FMI, le CCI, la CNUED, le PNUD, la Banque mondiale et l'OMC. Le Cambodge a également obtenu le statut d'observateur à l'OMC et espère se joindre bientôt aux autres pays membres.

La valeur totale du commerce bilatéral de janvier à septembre 2001 a été supérieure à 25 millions de dollars. La valeur des exportations du Canada dépassait 1,5 million de dollars alors que les importations du Cambodge s'élevaient à plus de 23 millions de dollars.

Accès au marché — résultats obtenus en 2001

- Le gouvernement du Cambodge poursuit la libéralisation des conditions relatives aux investissements étrangers : ceux-ci peuvent maintenant représenter jusqu'à concurrence de 100 % du capital.
- À partir de janvier 2002, la taxe à l'importation sur tous les produits des technologies de l'information et des télécommunications sera réduite de 70 %.

Accès au marché — priorités du Canada pour 2002

- Jouer un rôle actif, par l'entremise de programmes bilatéraux, dans l'instauration d'un programme de renforcement des capacités au profit des politiques économique et commerciale.
- Défendre les intérêts des entreprises canadiennes dans le marché.
- Continuer à faire pression pour que progresse la réforme du gouvernement d'entreprise et du système judiciaire, lesquels constituent des obstacles non tarifaires au commerce et aux investissements canadiens.

7 Ouverture sur d'autres marchés importants

Moyen-Orient

Israël

L'année 2002 marque le cinquième anniversaire de la mise en œuvre de l'Accord de libre-échange entre le Canada et Israël (ALECI). L'abolition d'à peu près tous les droits de douane sur les produits industriels et la réduction des droits sur de nombreux produits agricoles et agroalimentaires sont les principaux facteurs de la croissance du commerce entre les deux pays. Depuis l'adoption de l'ALECI, les échanges bilatéraux ont plus que doublé. En 2001, le commerce des biens et des services atteignait plus de 965 millions de dollars, en hausse de 5,8 % par rapport à l'année précédente. Les machines, le papier journal et les produits de haute technologie représentent le gros de nos exportations vers Israël. Les entreprises canadiennes sont également d'importants exportateurs de services, en particulier dans les secteurs des transports et des infrastructures.

Les investissements canadiens directs en Israël et les investissements israéliens au Canada sont évalués de part et d'autre à presque 1 milliard de dollars en 2002, et le potentiel d'investissement demeure élevé en raison des attrayants incitatifs à investir qu'offre Israël. L'accroissement de l'activité d'investissement des entreprises canadiennes dans les domaines des télécommunications et des logiciels a également permis d'importantes réussites commerciales.

Bien que les négociations en vue d'un APIE n'aient pas progressé, les entreprises canadiennes ne signalent aucune difficulté sur ce marché.

En vertu de l'ALECI, le Canada et Israël poursuivent leurs débats sur la libéralisation du commerce bilatéral des produits agricoles et agroalimentaires. Des progrès ont été faits à cet égard. Après consultation des producteurs et des exportateurs canadiens, le gouvernement du Canada continuera à exercer des pressions pour qu'Israël améliore l'accès aux secteurs prioritaires suivants : aliments préparés, huile de canola, aliments surgelés, fruits et légumes frais et surgelés, poisson et produits du poisson, légumineuses et aliments pour animaux familiers. Le Canada cherche par ailleurs à obtenir un accès accru au marché des produits pharmaceutiques.

Les entreprises canadiennes continuent de faire d'importantes percées dans les secteurs prioritaires comme les télécommunications, les transports, l'agroalimentaire, les matériaux de construction et les pâtes et papiers.

Cisjordanie et bande de Gaza

Le Canada s'est engagé à promouvoir ses relations commerciales et d'investissement avec les Palestiniens. L'Accord-cadre canado-palestinien de coopération économique et commerciale, signé en 1999, jette les bases d'une relation commerciale fondée sur le libre-échange. En plus d'abolir les droits de douane, l'Accord-cadre vise à améliorer l'accès aux marchés et à assouplir les formalités douanières, tout en soutenant les industries émergentes de ce marché.

La législation palestinienne stipule qu'un agent ou un représentant commercial doit servir d'intermédiaire à qui veut vendre sur ce marché. L'état d'avancement du processus de paix au Moyen-Orient peut influer sur le mouvement de produits en provenance et à destination de la Cisjordanie et de Gaza.

Arabie saoudite

En 2001, l'économie de l'Arabie saoudite est demeurée forte, malgré la baisse des revenus du pétrole. Le gouvernement saoudien continue d'appliquer, du moins en principe, diverses stratégies de restructuration économique et de

déréglementation, tout en encourageant le secteur privé à jouer un rôle plus important sur le marché, et en favorisant la diversification de l'économie et la création d'emplois. En 2001, la valeur des exportations canadiennes de marchandises a atteint 326 millions de dollars, chiffres très semblable à celui atteint en 2000, alors que les importations canadiennes ont connu une baisse pour s'établir à 778 millions de dollars.

Les secteurs qui présentent des débouchés pour les exportateurs canadiens comprennent : le pétrole et le gaz, les télécommunications, l'énergie électrique, les produits et les services de santé, le traitement des eaux et des égouts, l'éducation et la formation, le matériel relatif à la sécurité et à la défense, ainsi que le matériel et les services pétrochimiques et miniers.

Le gouvernement saoudien a récemment fait comprendre qu'il considère l'investissement du secteur privé comme le principal moteur de la création d'emplois. Les principales mesures à ce chapitre, ont été l'adoption d'une nouvelle loi sur l'investissement étranger et la création du Saudi Arabian General Investment Authority [Autorité générale d'investissement d'Arabie saoudite], qui est un « centre à guichet unique » pour l'investissement. La nouvelle loi sur l'investissement étranger, approuvée en avril 2000, offre aux investisseurs étrangers des incitatifs qui n'étaient auparavant offerts qu'aux entreprises saoudiennes. La privatisation des entreprises de télécommunications et d'électricité, de même que l'invitation que le gouvernement a lancée, au début de 2000, aux entreprises pétrolières internationales pour qu'elles présentent des plans d'investissement dans le secteur du gaz naturel et dans les industries en aval, sont d'autres réformes récentes qui ont créé de nouvelles possibilités de coentreprise et d'investissement pour les investisseurs internationaux.

QUESTIONS LIÉES À L'ACCÈS AUX MARCHÉS

Organismes génétiquement modifiés (OMG)

Le gouvernement canadien a fait plusieurs démarches auprès de l'Arabie saoudite afin d'éclaircir les raisons pour lesquelles elle avait imposé des restrictions sur l'importation d'organismes génétiquement modifiés (OGM) et pour obtenir des détails additionnels sur cette interdiction. En décembre 2000, le ministre du Commerce de l'Arabie saoudite a annoncé que l'importation d'OGM était frappée d'une interdiction absolue, ce qui pourrait avoir pour effet de limiter l'accès au marché saoudien pour de nombreuses exportations canadiennes. Le gouvernement canadien continuera d'aborder ce problème de façon bilatérale, de même que par le biais du processus d'accession à l'OMC, afin de s'assurer que l'Arabie saoudite respecte ses obligations internationales.

Accession à l'OMC

Les négociations multilatérales concernant l'accession de l'Arabie saoudite à l'OMC ont été entreprises en mai 1996, et les négociations bilatérales sur l'accès aux marchés, peu de temps après. L'objectif sous-jacent du Canada dans ces deux séries de négociations est de s'assurer que les engagements de l'Arabie saoudite en matière de réformes et d'accès aux marchés sont proportionnés à l'importance du rôle joué par ce pays dans le commerce et l'investissement international.

Le Groupe de travail pour l'accession de l'Arabie saoudite à l'OMC a fait d'importants progrès dans son examen du régime de commerce extérieur de ce pays. Au cours des deux réunions qu'il a tenues en 2000, ce groupe de travail a commencé à s'intéresser à l'élaboration des conditions d'accession du pays à l'OMC. Bien que, pour diverses raisons, le groupe de travail pour l'accession de l'Arabie saoudite à l'OMC ne se soit pas réuni en 2001, le Canada et d'autres pays membres du groupe de travail ont continué à insister auprès de l'Arabie saoudite pour qu'elle assure les pays membres de l'OMC qu'elle apportera les modifications nécessaires afin de rendre son régime économique et son commerce extérieur parfaitement conformes aux règles de l'OMC dès son accession à cette organisation.

En 2000, le Canada et l'Arabie saoudite ont réalisé des progrès importants dans leurs négociations bilatérales sur l'accès aux marchés. Dans le cadre de ces négociations, le Canada a demandé que soient abaissés les droits de douane auxquels sont assujetties ses principales exportations agricoles et industrielles, par exemple les céréales, les produits ligneux, le papier, les produits de la technologie de l'information et des communications, et l'équipement médical. Dans le secteur des services, le Canada veut que ses fournisseurs de services aient un accès plus libre et plus certain aux secteurs clés tels les télécommunications, les services professionnels et les services financiers. Le Canada souhaite aussi que l'Arabie saoudite apporte des améliorations aux conditions qu'elle impose au séjour temporaire des particuliers dans le pays et à sa réglementation en matière de présence commerciale étrangère (type d'entreprises et niveau de présence permis). Étant donné que le nombre de questions en suspens est relativement faible, le Canada espère conclure sous peu ses négociations bilatérales avec l'Arabie saoudite. Afin de s'assurer que les améliorations en matière d'accès aux marchés sont bien mises en oeuvre, le Canada demandera, dans le cadre des négociations du groupe de travail, que l'Arabie saoudite respecte toutes ses obligations prévues par l'ensemble des accords de l'OMC, y compris l'Accord sur les mesures sanitaires et phytosanitaires et l'Accord sur les obstacles techniques au commerce.

Le Maghreb

La région du Magrheb représente un marché de 894 millions de dollars pour les fournisseurs canadiens de produits et de services. Ces dernières années, la région dans son ensemble a fait des progrès notables dans le domaine de la libéralisation des échanges commerciaux et s'est beaucoup ouverte au commerce et aux investissements étrangers. Tous les pays du Maghreb se sont employés à favoriser l'investissement étranger et à améliorer l'accès à leurs marchés. Le programme pour l'Afrique, mis en place par le G8, peut aussi contribuer beaucoup au développement du commerce entre le Canada et la région.

Algérie

Après avoir engagé des réformes réglementaires qui auront permis d'ouvrir divers secteurs aux investisseurs étrangers (les mines et les télécommunications notamment), l'Algérie a entrepris une vaste campagne de privatisation et de modernisation.

Le groupe de travail pour l'accession de l'Algérie à l'OMC a été institué en 1987 et s'est réuni pour la deuxième fois le 7 février 2002. La troisième rencontre doit se tenir à la fin d'avril 2002, moment où devraient être entamées les négociations bilatérales sur l'accession. Les négociations en vue de la signature d'un accord d'association avec l'Union européenne se sont terminées avec succès en décembre 2001, et l'entente a été paraphée par les deux parties le 19 décembre.

Les priorités en matière d'accès aux marchés pour l'année à venir comprendront entre autres un soutien à la demande d'accession à l'OMC de l'Algérie ainsi qu'aux négociations bilatérales connexes.

Maroc

Le Maroc est membre de l'OMC depuis janvier 1995. L'économie marocaine traverse une période de transition en ce que le Fonds monétaire international a encouragé les pouvoirs publics à y entreprendre tout un éventail de réformes économiques. Ces réformes devraient permettre de moderniser l'économie et de favoriser l'accès aux marchés. Le Maroc est actuellement à négocier des accords de libre-échange avec ses voisins. En 2000, le Maroc a conclu un accord d'association avec l'Union européenne.

Libye

L'Organisation des Nations Unies a suspendu ses sanctions contre la Libye en avril 1999. Le Canada a ouvert une ambassade à Tripoli en avril 2001 pour nouer des liens politiques et commerciaux avec ce pays. Le personnel de l'ambassade se tient à la disposition des représentants d'entreprises canadiennes pour répondre à toute question qu'ils pourraient avoir au sujet de l'accès au marché.

Tunisie

La Tunisie prend des mesures concrètes pour libéraliser ses échanges commerciaux. Elle est le premier pays du Maghreb à avoir signé un accord d'association avec l'Union européenne et elle a engagé des négociations en vue de conclure des accords de libre-échange avec, entre autres, l'Union du Maghreb arabe, la Jordanie et l'Égypte. Pour promouvoir l'investissement étranger, la Tunisie a amorcé un grand nombre de réformes structurelles et réglementaires, dont la création de zones de libre-échange et la modernisation de ses infrastructures. Elle a également mis en œuvre un vaste programme de privatisation. Depuis 1987, plus de 100 entreprises publiques ont été privatisées.

Afrique du Sud

Aperçu

À la suite de sa première élection démocratique en 1994, l'Afrique du Sud de l'après-apartheid continue à subir des transformations tant sociales qu'économiques. Fort de l'appui que lui témoigne la communauté internationale, Thabo Mbeki, successeur du président Nelson Mandela, maintient une politique monétaire et une discipline financière rigoureuses. L'économie sud-africaine repose sur des fondements économiques solides, quoique la valeur du rand (monnaie de l'Afrique du Sud) a beaucoup baissé ces dernières années par rapport au dollar et à la livre britannique en raison, d'une part, de la méfiance des investisseurs vis-à-vis des économies émergentes et, d'autre part, de la décision des autorités sud-africaines de ne pas protéger leur monnaie. La croissance économique a été plus lente en 2001 qu'en 2000 et cela en raison principalement de la diminution de la production agricole et de la faiblesse de la croissance dans les secteurs minier et manufacturier. En 2002, on s'attend à ce que la croissance économique soit faible durant la première moitié de l'année (les exportations sud-africaines ont reculé sous l'effet du ralentissement économique mondial, lequel a été aggravé par les événements du 11 septembre), mais elle devrait se redresser quelque peu dans la seconde moitié de 2002 quand reprendront l'investissement étranger direct et la demande de produits exportés. Dans l'ensemble, on s'attend à ce que le PIB progresse faiblement en 2002, mais plus vigoureusement en 2003, quand la demande d'exportations sera relancée.

L'intérêt des partenaires commerciaux et des investisseurs étrangers devrait être ravivé par les prévisions économiques relativement favorables pour 2002 et les années suivantes, le climat économique stable ainsi que la volonté du gouvernement sud-africain de régler les questions de privatisation et de déréglementation tout en poursuivant son objectif à long terme d'attirer les investisseurs. Le marché intérieur se caractérise par une concurrence accrue dans pratiquement tous les domaines d'activité, et la nécessité d'améliorer ou de bâtir des infrastructures locales — déjà de loin les meilleures de tout le continent — améliorera les perspectives de croissance économique. Avec ses 43 millions d'habitants, son excellente infrastructure et son environnement propice aux affaires, le marché de l'Afrique du Sud est le choix naturel d'un nombre croissant d'entreprises en quête d'un point de départ pour se lancer en affaires sur le continent, comme en témoigne la multitude d'entreprises canadiennes et étrangères qui ont choisi d'établir leur quartier général africain à Johannesburg. De loin l'économie la plus avancée, la plus diversifiée et la plus productive d'Afrique, l'Afrique du Sud se caractérise par des normes et des pratiques commerciales semblables à celles des pays développés. Le pays peut prendre appui sur son secteur financier sophistiqué, doté d'institutions financières bien établies et d'une bourse de valeurs mobilières (Johannesburg Stock Exchange) qui se classe parmi les meilleures au monde. Cependant, l'épidémie du VIH/SIDA, l'instabilité régionale, le contrôle des changes et les pénuries de main-d'œuvre qualifiée continueront de poser un défi au gouvernement du Congrès national africain qui cherche à attirer de l'investissement étranger direct en Afrique du Sud.

Membre actif de l'OMC, l'Afrique du Sud prend part au programme financier du Groupe des Vingt, est membre du Groupe de Cairns, préside le Mouvement des pays non alignés et joue un rôle clé dans des organisations commerciales régionales telles que la Southern African Development Community, l'Union douanière d'Afrique australe et l'Association des pays côtiers de l'océan Indien. L'Afrique du Sud a négocié récemment des accords de libre-échange avec des pays autres qu'africains. L'Accord de libre-échange Afrique du Sud–Union européenne est entré en vigueur en janvier 2000. De plus, l'Afrique du Sud a signé un accord de libre-échange avec les pays d'Amérique latine membres du Mercosur en décembre 2000 et a entrepris des consultations avec l'Inde en vue de la conclusion d'un accord de libre-échange avec ce pays.

L'Afrique du Sud est l'un des principaux intervenants dans le Nouveau partenariat pour le développement de l'Afrique (NPDA), programme mis en place par des dirigeants africains pour favoriser le développement du continent. Le *Plan d'action pour l'Afrique*, annoncé au sommet du G8, à Gênes (Italie) en juillet 2001, a pour objet de soutenir le NPDA. Les dirigeants du G8 se sont engagés à conserver à l'Afrique une place prioritaire au programme du prochain sommet du G8 qui aura lieu au Canada en juin prochain.

L'Afrique du Sud présente pour le Canada des perspectives intéressantes sur le plan du commerce et de l'investissement, étant donné l'énorme potentiel de ses secteurs de l'exploitation minière, des transports, des télécommunications et du développement de l'infrastructure. Alors que des sociétés comme Placer Dome, McCain, SouthernEra, Hatch et d'autres ont acquis de grandes parts du marché, l'investissement canadien direct en Afrique du Sud a considérablement augmenté ces dernières années. De plus, l'Afrique du Sud investit des sommes considérables au Canada. De grands conglomérats, comme Anglo American/De Beers, BHP Billiton (dont le siège est maintenant à Londres) et Harmony, dont la présence au Canada est déjà bien établie, entendent accroître leurs investissements au Canada. L'Afrique du Sud est de loin le premier partenaire du Canada en Afrique subsaharienne, et si les échanges semblent avoir atteint un plateau ces 18 derniers mois, de nouveaux débouchés se créent chaque jour dans les technologies de l'information et des communications (y compris dans le commerce électronique) de même que dans les secteurs de la santé et de l'environnement, lesquelles répondent aux besoins sociaux du pays. Les relations qu'entretiennent les deux pays sur les plans du commerce et de l'investissement sont facilitées par une chambre de commerce proactive située à Johannesburg, un grand nombre de missions commerciales de part et d'autre ainsi que par des partenariats tels que la Canadian Alliance for Business in South Africa. Enfin, en septembre 1998, le Canada et l'Afrique du Sud concluaient une entente de coopération en matière de commerce et d'investissement, laquelle a établi le cadre d'un dialogue amélioré sur le commerce et l'investissement bilatéraux et multilatéraux.

Accès au marché — résultats obtenus en 2001

- Dans le cadre d'un accord de financement conclu avec l'Agence canadienne de développement international, le Canada a aidé l'Afrique du Sud à élaborer une stratégie industrielle pour le secteur des technologies de l'information, dans l'optique de mieux faire profiter le secteur privé, local comme étranger, des nouveaux débouchés de ce marché.
- Transports Canada, en vertu d'une déclaration d'intention sur la coopération technique dans les transports signée avec le ministère des Transports d'Afrique du Sud, fournit de l'assistance technique à l'Afrique du Sud dans différentes branches des transports, ce qui ouvre des débouchés pour les entreprises canadiennes.

Accès au marché — priorités du Canada pour 2002

- Continuer de faire pression sur les autorités sud-africaines afin qu'elles tirent au clair et rationalisent les règles du contrôle des changes qui touchent les fusions éventuelles d'entreprises sud-africaines et canadiennes.
- Veiller à ce que soient clarifiées les prescriptions d'échanges de contrepartie (civils et militaires) s'appliquant aux gros marchés publics, dont la non-transparence a causé des problèmes ces dernières années.
- Évaluer la compétitivité du Canada en Afrique du Sud compte tenu de l'Accord de libre-échange Afrique du Sud–Union européenne, de l'Accord de libre-échange entre l'Afrique du Sud et le Mercosur et de l'Accord de libre-échange entre l'Afrique du Sud et l'Inde qui sera conclu prochainement.
- Surveiller les modifications proposées à la législation minière de l'Afrique du Sud pour protéger les intérêts du Canada.

8 *Glossaire des termes*

ACCORD SUR LES TECHNOLOGIES DE L'INFORMATION (ATI) : Cet accord, conclu sous l'égide de l'OMC et auquel adhèrent plusieurs pays membres, prévoit l'élimination progressive des tarifs de la nation la plus favorisée applicables à de nombreux produits de technologie de l'information et de télécommunications. ***(ITA: Information Technology Agreement)***

ACCORDS ZÉRO-ZÉRO : Fait référence à un accord sur l'accès au marché où tous les pays participants éliminent les mêmes barrières sur les mêmes produits. Bien qu'il fasse habituellement référence à une élimination de tarif, un accord zéro-zéro peut également comprendre l'élimination des barrières non tarifaires. ***(Zero-for-Zero)***

ACCESSION : Processus par lequel un pays devient partie contractante à un accord multilatéral, comme l'OMC. Les négociations avec les parties contractantes de l'OMC, par exemple, déterminent les concessions (libéralisation du commerce) ou autres obligations particulières auxquelles un pays non membre doit s'engager avant d'avoir droit à tous les avantages qu'apporte l'accession à l'OMC. ***(Accession)***

AELE : Association européenne de libre-échange. À sa fondation en mai 1960, lors de la Conférence de Stockholm, elle comptait sept membres. En 1995, ils n'étaient plus que quatre (Islande, Norvège, Suisse et Liechtenstein) car les autres pays s'étaient joints à l'Union européenne. ***(EFTA: European Free Trade Association)***

AGCS : Accord général sur le commerce des services. Première série de règles et de disciplines convenues multilatéralement et ayant force exécutoire qui ait été négociée pour le commerce international des services. ***(GATS: General Agreement on Trade in Services)***

ALE : Accord de libre-échange et, en particulier, l'Accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis qui est entré en vigueur le 1er janvier 1989. ***(FTA: Free Trade Agreement)***

ALECC : Accord de libre-échange Canada-Chili, entré en vigueur le 5 juillet 1997. ***(CCFTA)***

ALECI : Accord de libre-échange Canada-Israël, entré en vigueur le 1er janvier 1997. ***(CIFTA)***

ALENA : Accord de libre-échange nord-américain, comprenant le Canada, les États-Unis et le Mexique, entré en vigueur en janvier 1994. ***(NAFTA: North American Free Trade Agreement)***

ANTIDUMPING : Droits supplémentaires imposés par un pays importateur lorsque les importations sont facturées à un prix inférieur au prix demandé « normalement » sur le marché national de l'exportateur et causant un préjudice important à l'industrie nationale du pays importateur. ***(Anti-Dumping)***

APEC : Coopération économique Asie-Pacifique. Mécanisme composé de 21 membres du Pacifique qui désirent accroître la coopération économique dans cette région. Ses membres sont : l'Australie; le Brunéi Darussalam; le Canada; le Chili; la Chine; la République de Corée; les États-Unis; Hong Kong, Chine; l'Indonésie; le Japon; la Malaisie; le Mexique; la Nouvelle-Zélande; la Papouasie-Nouvelle-Guinée; le Pérou; les Philippines; la Russie; Singapour; le Taïpei chinois; la Thaïlande; le Vietnam. ***(APEC)***

BARRIÈRES NON TARIFAIRES (MESURES) : Mesures ou politiques gouvernementales autres que les tarifs des douanes qui limitent ou faussent le commerce international. On peut citer comme exemples les contingents d'importation, les pratiques discriminatoires pour les marchés publics ou les mesures pour protéger la propriété intellectuelle. Ces interventions sont devenues des obstacles au commerce relativement plus évidents, alors que les tarifs des douanes ont été réduits depuis la Seconde Guerre mondiale. ***(Non-Tariff Barriers — Measures)***

CADRE INTÉGRÉ : Plan dirigé par l'OMC et cinq organismes multilatéraux qui a pour but de fournir aux pays les moins développés une assistance technique dans le domaine du commerce et des activités liées au commerce, y compris sur le plan du renforcement des capacités des personnes et des institutions. ***(Integrated Framework)***

CONSOLIDATION : L'engagement d'un pays à maintenir un niveau de tarif donné ou une autre restriction légale (par exemple, en le protégeant de tout accroissement ou changement). ***(Binding)***

CONTINGENT : Limite explicite sur les quantités matérielles de produits déterminés qui peuvent être importés ou exportés pendant une période de temps précise, habituellement mesurée d'après le volume, mais quelquefois selon la valeur. Le contingent peut être appliqué sur une base « sélective », avec des limites variables établies selon le pays d'origine, ou sur une base globale qui ne précise que la limite totale et ainsi a tendance à avantager les fournisseurs les plus efficaces. ***(Quota)***

CONTINGENT TARIFAIRE : Droit de douane à deux volets. Les importations jusqu'à un certain niveau de contingent sont admises à un tarif de douane inférieur; les importations qui dépassent ce niveau sont admises à un tarif supérieur. ***(Tariff Rate Quota)***

CYCLE D'URUGUAY : Négociations commerciales multilatérales entamées dans le cadre du GATT à Punta del Este, en Uruguay, en septembre 1986, et conclues à Genève en décembre 1993; les ententes ont été signées par les ministres à Marrakech, au Maroc, en avril 1994. ***(Uruguay Round)***

DÉCLARATION SUR LA FRONTIÈRE INTELLIGENTE : Un plan d'action en 30 points élaboré par le Canada et les États-Unis pour la gestion de la frontière canado-américaine.

DROITS COMPENSATEURS : Droits supplémentaires imposés par le pays importateur pour compenser les subventions gouvernementales dans le pays exportateur, quand les importations subventionnées causent un préjudice important à l'industrie nationale du pays importateur. ***(Countervailing Duties)***

ÉVALUATION EN DOUANE : Évaluation par les fonctionnaires des douanes de la valeur des marchandises importées afin de fixer le montant des droits exigibles dans le pays exportateur. Le Code d'évaluation en douane du GATT oblige les gouvernements qui le signent à déterminer la valeur des produits importés principalement d'après leur « valeur transactionnelle », c'est-à-dire le prix qui a été ou qui sera payé pour ceux-ci. ***(Customs Valuation)***

GATT : Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce. De 1947 à 1995, l'institution multilatérale a supervisé le système commercial mondial ainsi que l'accord général régissant le commerce des services (GATT de 1947). En tant qu'organisation, elle a été remplacée par l'OMC en janvier 1995. Le GATT de 1994 (l'accord) a été modifié, et ses articles ont été incorporés dans les nouveaux accords de l'OMC; il continue de régir le commerce des marchandises. ***(GATT: General Agreement on Tariffs and Trade)***

GROUPE DE CAIRNS : Coalition de 18 pays exportateurs de produits agricoles (Afrique du Sud, Argentine, Australie, Bolivie, Brésil, Canada, Chili, Colombie, Costa Rica, Fidji, Guatemala, Indonésie, Malaisie, Nouvelle-Zélande, Paraguay, Philippines, Thaïlande et Uruguay) qui élabore des propositions dans le contexte des négociations commerciales multilatérales. ***(Cairns Group)***

GROUPE DES QUATRE DE L'AMÉRIQUE CENTRALE : Le El Salvador, le Guatemala, le Honduras et le Nicaragua mènent actuellement des négociations avec le Canada en vue d'un accord de libre-échange. ***(CA4 - Central América Four)***

INVESTISSEMENT ÉTRANGER DIRECT (IED) : Capitaux engagés dans une entreprise étrangère. L'investisseur peut prendre le contrôle partiel ou total de l'entreprise. Un investisseur qui acquiert 10 % ou plus des actions d'une entreprise étrangère effectue un investissement direct. ***(Foreign Direct Investment)***

LIBÉRALISATION : Réductions des tarifs des douanes et autres mesures qui limitent le commerce international, unilatéralement, bilatéralement ou multilatéralement. ***(Liberalization)***

NPF : Traitement de la nation la plus favorisée (article 1 du GATT 1994) exigeant que les pays ne fassent pas de distinction entre les produits en fonction du pays d'origine ou de la destination. ***(MFN: Most-favoured-nation treatment)***

OCDE : Organisation de coopération et de développement économiques. Organisation composée de pays industrialisés, dont le siège est à Paris et qui est chargée d'étudier une gamme étendue de questions ayant trait à l'économie, au commerce, aux sciences et à l'éducation, ainsi que de collaborer dans ces domaines. ***(OECD: Organization for Economic Co-operation and Development)***

OMC : Organisation mondiale du commerce. Établie le 1er janvier 1995 pour remplacer le Secrétariat de l'Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce, elle est la pierre angulaire du système commercial international. ***(WTO: World Trade Organization)***

ORGANE D'APPEL DE L'OMC : Organe indépendant composé de sept membres qui, à la demande d'une ou de plusieurs parties à un différend, examine les conclusions des rapports des groupes spéciaux. ***(WTO Appellate Body)***

PIB : Produit intérieur brut. Valeur totale des produits et des services produits par un pays. ***(GDP: Gross Domestic Product)***

PLAN D'ACTION COMMUN CANADA–UE : Signé le 17 décembre 1996, le Plan d'action est conçu pour resserrer les relations entre le Canada et l'UE et se compose de quatre parties, soit les relations économiques et commerciales, la politique étrangère et les questions de sécurité, les questions transnationales et l'établissement de liens. ***(Canada–EU Action Plan)***

PROGRAMME D'ACTION D'OSAKA : Adopté en 1995, le Programme d'action d'Osaka est le cadre pour la mise en oeuvre de la Déclaration des dirigeants (adoptée à Bogor, en Indonésie, en 1994), selon laquelle les économies membres de l'APEC établiraient un commerce libre et ouvert dans la région d'ici 2010/2020. ***(Osaka Action Agenda)***

PROGRAMME DE DOHA POUR LE DÉVELOPPEMENT : Un nouveau cycle de négociations commerciales de l'Organisation mondiale du commerce, lancé lors de la rencontre ministérielle qui a eu lieu à Qatar en novembre 2001. ***(Doha Development Round)***

PROPRIÉTÉ INTELLECTUELLE : Expression collective utilisée pour désigner de nouvelles idées, des inventions, des conceptions, des écrits, des films, etc.; la propriété intellectuelle est protégée entre autres par les droits d'auteur, les brevets et les marques de commerce. ***(Intellectual Property)***

RÈGLEMENT DES DIFFÉRENDS : Dispositions institutionnelles dans un accord commercial qui permettent de régler les divergences de vue entre les parties. ***(Dispute Settlement)***

RÈGLES D'ORIGINE : Lois, règlements et procédures administratives qui déterminent le pays d'origine d'un produit. Une décision sur l'origine prise par une autorité douanière peut déterminer si une expédition est soumise à un contingent, bénéficie d'une préférence tarifaire ou est touchée par un droit antidumping. Ces règles peuvent varier d'un pays à l'autre. ***(Rules of Origin)***

SUBVENTION : Avantage économique accordé par un gouvernement aux producteurs, souvent pour renforcer leur compétitivité. La subvention peut être directe (subvention en espèces) ou indirecte (crédits à l'exportation à faible taux d'intérêt garantis par un organisme gouvernemental, par exemple). ***(Subsidy)***

TARIF APPLIQUÉ : Un tarif appliqué correspond au taux de douane effectivement imposé à la frontière. ***(Applied Tariffs)***

TARIF DE DOUANE : Droits de douane sur les importations de produits, perçus soit sur la valeur (pourcentage de la valeur) ou sur une base déterminée (par exemple : 5 $ par 100 kg). Les tarifs de douane donnent un avantage concurrentiel aux produits similaires fabriqués sur place et apportent des recettes au gouvernement. ***(Tariff)***

TRANSPARENCE : Visibilité et clarté des lois et des règlements. ***(Transparency)***

TRIBUNAL CANADIEN DU COMMERCE EXTÉRIEUR (TCCE) : Organisme chargé en vertu de la loi canadienne, de constater les préjudices dans les cas de droits compensateurs et antidumping, et de donner des conseils au gouvernement sur d'autres questions relatives aux importations. ***(CITT: Canadian International Trade Tribunal)***

ZLEA : Zone de libre-échange des Amériques. Proposition d'accord entre 34 pays de l'hémisphère occidental en vue de créer une zone de libre-échange d'ici 2005; lancée à Miami en décembre 1994. ***(FTAA: Free Trade Area of the Americas)***

9 Liste des acronymes

ACDI	Agence canadienne de développement international
ACIA	Agence canadienne d'inspection des aliments
ADPIC	Aspects des droits de propriété intellectuelle qui touchent au commerce
AELE	Association européenne de libre-échange
AFTA	Zone de libre-échange de l'ANASE
AGCS	Accord général sur le commerce des services
ALE	Accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis
ALECC	Accord de libre-échange Canada-Chili
ALECCR	Accord de libre-échange Canada-Costa Rica
ALECI	Accord de libre-échange Canada-Israël
ALENA	Accord de libre-échange nord-américain
AMP	Accord sur les marchés publics
ANASE	Association des Nations de l'Asie du Sud-Est
APEC	Coopération économique Asie-Pacifique
APIE	Accord de promotion et de protection de l'investissement étranger
ARM	Accord de reconnaissance mutuelle
ATB	Accord sur les télécommunications de base
ATI	Accord sur les technologies de l'information
CARICOM	Communauté des Caraïbes
CCC	Corporation commerciale canadienne
CEICU	Commission économique intergouvernementale Canada-Ukraine
CFE	Commission fédérale de l'électricité du Mexique
CPAECI	Comité permanent des affaires étrangères et du commerce international
CTA	Contingent tarifaire autonome
DSP	(U.S.) Distilled Spirits Plant
EBS	Encéphalopathie bovine spongiforme
ECCI	Entente de coopération en matière de commerce et d'investissement
FHWA	(U.S.) Federal Highway Administration
FMI	Fonds monétaire international
FTA	(U.S.) Federal Transit Administration
GATT	Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce
GCSCE	Groupes de consultations sectorielles sur le commerce extérieur
GTPS	Groupe de travail pour un partenariat spécial (Canada-Corée)
G7/G8	Groupe des Sept pays les plus industrialisés plus la Fédération de Russie
ICCU	Initiative commerciale Canada-Union européenne
ICDE	Investissement canadien direct à l'étranger
IED	Investissement étranger direct
ITC	Commission du commerce international des États-Unis
JAS	Normes agricoles japonaises
JETRO	Organisation du commerce extérieur du Japon
MAECI	Ministère des Affaires étrangères et du Commerce international
MAFP	Ministère de l'Agriculture, des Forêts et des Pêches (Japon)
Mercosur	Marché commun du cône Sud (Argentine, Brésil, Paraguay et Uruguay)
MNT	Mesure non tarifaire

MIC	Mesure concernant les investissements et liée au commerce
MMPA	Loi américaine sur la protection des mammifères marins
NPF	Nation la plus favorisée
NTT	Nippon Telegraph and Telephone
OCDE	Organisation de coopération et de développement économiques
OCE	Organisme de classification enregistré
OGM	Organisme génétiquement modifié
OHE	Organisme d'homologation enregistré
OMC	Organisation mondiale du commerce
ONG	Organisation non gouvernementale
ONU	Organisation des Nations Unies
ORD	Organe de règlement des différends
OSB	Panneaux à copeaux orientés
PAC	Politique agricole commune
PAI	Plan d'action individuel
PDME	Programme de développement des marchés d'exportation
PEMEX	Société pétrolière nationale du Mexique
PIB	Produit intérieur brut
PME	Petites et moyennes entreprises
PSCA	Partenariat stratégique canado-américain
PWN	Nématode du pin
R-D	Recherche et développement
SPS	Sanitaire et phytosanitaire
TEA-21	(U.S.) Transportation Equity Act for the 21st Century
TEC	Tarif extérieur commun
TI	Technologies de l'information
TRCE	Table ronde Canada-Europe
UE	Union européenne
USDA	Département de l'agriculture des États-Unis
ZLEA	Zone de libre-échange des Amériques